

理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

2011 年 2 月 21 日 星期一
NO.507 期
每逢星期一出版 本期 56 版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00 元 HK$10.00

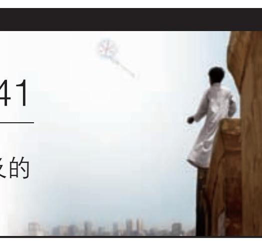
沪深交易所备兑权证即将出炉 >17

在国内惟一一只权证即将到期前夜,几乎被人遗忘的权证市场或许将重新成为投资者关注的焦点



埃及:法老已死 >41

民主与专制已明显呈现一攻一守的态势,在埃及的革命中,其他国家的专制者们遥相呼应,兔死狐悲



京东商城低价"褪色" >25

京东商城为何不再低价？作为 B2C 领军者,京东正面临着高速成长过程中的挑战





特别推荐

PE 家笔记 肖水龙
微博适配产品尚需时日 32 版

周其仁 汇率与货币系列评论之(32)
财政稳健是货币稳健的条件 44 版

雷颐
白修德与"中原大饥荒" 46 版

新闻

风电规划扩容
第八大基地落户山东 03 版

"矿产国资委"雏形渐显 04 版

小麦产业链紧绷
粮价上涨可能性较大 05 版

通胀持续发酵
货币政策仍将紧缩 07 版

东西抢工 09–12 版

银监会强化资本硬约束
信托公司转向投资类业务 19 版

"整风运动"铺垫
保监会叫停险企对外担保 20 版

中国纳斯达克胎动
机构跑马衔枚疾进 24 版

铁矿石谈判开局
必和必拓力推月度定价落地 28 版

诺基亚选择题:
为什么结盟微软 30 版

万达"防盗" 37 版

对话张勇:海底捞之道 49–50 版

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

高铁隐疾

本报记者 刘伟勋 陈勇 温淑萍 张向东 北京、太原报道

和往年一样,2011 年春节期间,刘志军没有回家过年,而是乘坐火车在成都、广州、武汉、南昌、阜阳、延安等地频繁视察、慰问和调研。据公开报道,2 月 10 日、11 日,刘志军对西延线、西康线、襄渝线的主要行车设备、线路质量、治安环境进行全面检查,并检查了陕西新延安站。

有几人能料到,这是刘志军作为铁道部部长春节之旅乃至其 39 年铁路生涯的最后一程。

2 月 11 日晚,58 岁的铁道部部长、党组书记刘志军被有关部门带走,事先没有任何预兆。知情人士称,刘志军当时的表情十分平静,没有过多言语,似乎已有心理准备。

次日下午 3 点,铁路系统局级以上干部按紧急通知的要求到铁道部开会。在干部会上,原海关总署署长盛光祖被宣布调任铁道部党组书记。两个小时后,新华网发布了刘志军接受调查和被免职的消息。

刘志军被免职当晚,铁道部召开全路电视电话会议,盛光祖在会上强调,当前要集中精力,切实抓好铁路安全和稳定工作。会上宣布,从当天起到 3 月底全路开展为期一个半月的安全大检查。随即,铁道部的官方网站删除了刘志军的相关资料。 下转 06 版



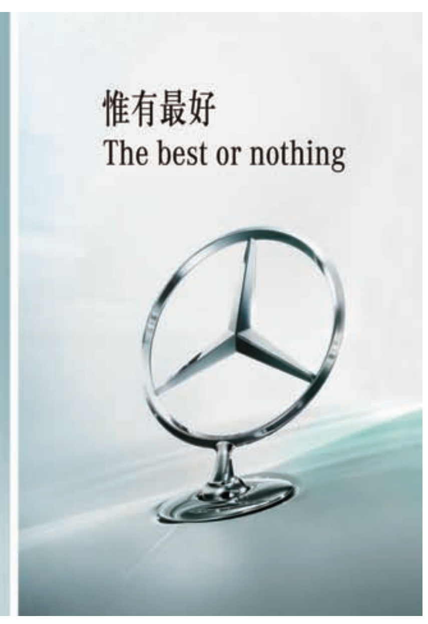
王中军的多元化

2 月 15 日,王中军启动了位于上海嘉定的"华谊兄弟文化城",正式向影视基地和文化旅游产业进军。

兼具战略眼光和创新意识的王中军,17 年前以几乎为零的行业经验,从中国影视娱乐业的巨大市场空白入手,成功携手冯小刚的喜剧电影开创了中国贺岁片先河。而后向娱乐全产业链深入,构筑了一个包含电影、电视剧、明星经纪、音乐、电影院线、网游等丰富而多元的娱乐战线。不断求新、求变,为中国观众奉献更好。

>> 详细报道见 27 版

经济观察报和梅赛德斯–奔驰联合呈现



八成多晶硅企业面临淘汰

本报记者 于华鹏 张向东 北京报道

酝酿并争议了一年多的《多晶硅行业准入条件》(以下简称《条件》)终于赶在春节前公布,这是继 2009 年国务院将多晶硅列入"产能过剩"黑名单并停止审批后,首次对多晶硅产业松绑。

然而这份行业"底线"出台不久,就被业内多数中小企业认为过于严格。特别是《条件》提出到的 2011 年底的电耗限期整改令,令一批中小企业面临被淘汰的命运。

有关专家对本报记者表示,严格执行该标准,整改后符合条件的企业不会超过 10 家,80%左右的企业将被淘汰。

从严的"条件"

2009 年 9 月 26 日,国务院曾发布多部委联合拟定的 38 号文--《关于抑制部分产能过剩和重复建设引导产业健康发展若干意见》,该文件将多晶硅列入"产能过剩"黑名单,同时停止对多晶硅扩产项目的审批。

此后,多晶硅和光电行业进入沉寂期。直至 2010 年 1 月,开始对《条件》进行讨论,此文件一度被认为是行业松绑的国家态度,然而直到今年春节,由工信部、发改委和环保部联合制定的《条件》才最终得以面世。 下转 04 版

社论 Editorial

关心财富分配公平 更应鼓励财富创造

《人民日报》在本月(2011 年 2 月)连续四次发文探讨收入差距和分配不公的问题,呼吁理性看待社会公正。鉴于《人民日报》在中国政治和传媒界的特殊地位,这种行为自然成为一桩引发舆论讨论的公众事件。

这四篇评论文章分别名为:努力扭转收入差距扩大趋势、收入鸿沟需重视、理性看待当前的社会公正问题和行业收入不怕差距怕不公。差距和公正(或不公正)成为主题词,从一方面也显示出当前公众舆论关注的重心之一正是分配的公正问题与扩大的贫富差距问题。但是在中国大陆并不漫长的改革开放历程中,这并不是第一次整个社会和知识界都在热烈地争论社会公正问题。在上世纪九十年代,中国的知识界就已经在讨论经济转轨、经济发展与社会公正的问题。罗尔斯的经典作品《正义论》也正是在那一时期前后被译介入中国,被很多学者在讨论时广泛引用。

不过,正如我们以后知者的视角看到的,经济发展在当时被视作了中国的首要任务和各种问题的最重要的解决方案。发展就是硬道理成为大部分中国人的信仰。人们看到的是一个玫瑰色的未来,美好繁荣。创造财富成为众人关心的话题,而关于财富分配的讨论还没有形成各种媒体上的喧嚣之声。提倡自由市场经济的经济学家们也成为中国社会的一时之宠儿。他们是改革的呐喊者、是旗手,也是英雄。但是现在情况却发生了变化。拥护自由市场的经济学家们被日益边缘化,被指责为贪婪的辩护者。对于分配财富的讨论远远超过了对于创造财富的讨论。中国不再是一个商业优先的国家。"发展才是硬道理"(现在想起来,它有点类似于克林顿竞选总统时提出的口号,"傻瓜,经济才是关键!"而这两句话都开启了两个国家经济发展的黄金时期)从被人信奉到成为人们怀疑和争论的话语。我们对待经济发展和社会公正的态度在发生微妙却显著的变化。

《人民日报》发表的四篇评论文章,和各种针对这些评论文章的指责以及我们过往对公平的讨论,也大都集中在分配的不公平问题上。这些问题永远都值得讨论。不过,值得思考的是,为什么这些曾经讨论过的永恒话题再次成为我们试图廓清的问题？是因为我们终于富有到可以坐下来讨论财富的分配吗——毕竟我们已是 GDP 世界第二的经济大国,还是因为今天的财富分配不公问题已经放大到会影响财富的创造——可是在讨论中似乎并没有太多人提出这一点？

不妨杞人忧天地问一句,如果在我们的公众舆论和大众媒体,都在发起和关心着财富分配问题的讨论,鼓励人们思考如何分配财富(当然,是以公平和公正的名义),而不是在讨论如何创造财富的问题,鼓励人们去创造财富,那么,我们这个社会距离危机还会有多远？

在对待财富的态度,哈佛大学教授迈克尔·桑德尔说,人们其实并不仇视贪婪(在中国也是如此吗？我们也应该思考这个问题),毕竟贪婪是"资本主义"运转的燃料之一。贪婪是创造财富的驱动力。正是由于对财富和影响力的贪婪,才会有如此多的个人奋斗成功学范例。人们仇视的是不公。因此,大部分人不会指责世界上最富有的人之一沃伦·巴菲特贪婪,但是当一个中国垄断企业的职员拉大了和同类人的收入差距时,人们就会愤愤不平。人们认为沃伦·巴菲特是通过合理与公平的手段赚取了自己的巨额财富,甚至会将他视为创造财富的楷模;但是人们会抱怨后者是一种难以接受的不公平。

也许对现有财富的更公平切分可能使一部分获得相对更多的收益,有利于填补正在拉大的收入差距鸿沟,也可以稍稍平息公众的怨气,但这并不能帮助贫困人口脱离社会底层,社会各阶层之间正在形成的某种对立情绪不会因此化解,我们所期望的社会和谐也不会实现。中国拥有的社会财富并不足以让全民享有一场分配盛宴。我们有过呼吁"放手让一切劳动、知识、技术、管理和资本的活力竞相迸发,让一切创造社会财富的源泉充分涌流"的年代,这样的声音在今天并不过时。

虽没有户口,但同样为北京在做贡献,为什么就不能买房呢？

哎！北京

周亚霖 / 文

2 月 16 日下午 4 时许,"网络上出新闻了,你赶紧去看看。说是外地人没有五年纳税证明的就不让买房了。"一个同事喊道。一时间,办公室炸开了锅。像陈静一样,她的不少同事都是刚工作没几年的外地人。在北京一家影视制作公司上班的陈静看了看网页上的新政,"立马儿连手里的活都不想干了"。

根据北京市政府出台的落实新"国八条"的房地产调控细则,今后外地人购房需提供五年(含)以上纳税证明。想到还要继续在北京租房,不断地搬家,特别是那细碎的打包过程,陈静显得分外沮丧。

下午 6 点半左右,进一步的消息更是把陈静抛到了心情的谷底。一位经纪人打电话告诉她,"没有五年纳税证明的人最好今天晚上 12 点以前完成网签,否则就很可能过不了户了。"陈静本以为这个细则到执行,还会有个缓冲期,但她错了——新政的执行非常迅速,隔天(17 日)就开始正式执行。

直到 16 日深夜 12 点,北京大小中介都在加班帮一些可能会被政策挡在购房大门之外的购房者赶做网签,大家都在争抢绿灯变红之前的分分秒秒。当天,北京市二手房网签量达 2057 套,比前一天暴涨了 149%。

2 月 17 日,朝阳区石佛营的交易大厅已经张贴了要求申报《家庭购房申请表》、《购房承诺书》的通知。通知规定,住房城乡建设部会协同有关部门在五个工作日内,对购房家庭资格进行核验。通过核验的购房家庭,方可办理网上签约手续。咨询台前站满了面目焦灼的咨询者。

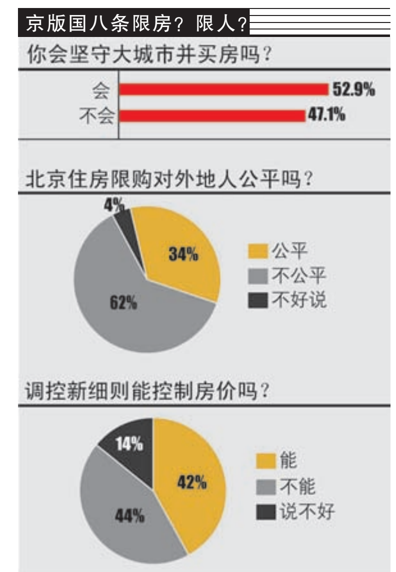
2 月 17 日上午 12 点半,陈静的同事接到一家中介经纪人的电话,对方来核实其是否符合购房资格。当经纪人听到这位同事的丈夫是北京户口时,就立刻以非常激动的语气说:"太好了,那我就接着帮您看房了。"据这位经纪人讲述,新政出台后,他们就开始挨个核实客户的情况,如果不符合购房资格的,就在数据库里删除该客户的信息。

一位经纪人还告诉陈静,新政前,买房贷款只要出示一年期的纳税证明,中介公司稍微运作一下,找一个公司补办就可以通过,且只需要将证明给银行看。但五年的纳税证明,无论如何是没有办法作假的,关键是还要被建委审核。

下转 07 版

一周调查

京版国八条限房？限人？



参与投票总人数:1777

调查详情请登录经济观察网
www.eeo.com.cn

时势解码

CPI 为什么没有破五

祝宝良 / 文

2 月 15 日，国家统计局发布了 1 月份物价统计数据，全国居民消费价格指数同比上涨 4.9%，并未出现市场预期的“破 5”情况。工业生产者出厂价格同比上涨 6.6%，购进价格同比上涨 9.7%，涨幅均有所扩大，超过了的市场的预期。

尽管国家统计局启用新的价格指数权重可能提高了价格上涨的预期，但实际结果表明权重变化几乎没有改变物价的统计结果。居民消费价格低于市场的预期说明，去年年底以来国家把稳定价格总水平放在更加突出的位置，把适度宽松的货币政策调整为稳健的货币政策，多次提高存款准备金利率、三次加息并出台稳定物价的十六条政策等措施发挥了积极的效果，通货膨胀的预期有所减弱。

与此同时，能源、矿产品、粮食等初级产品价格上涨幅度加大。这种情况下，未来的物价、经济形势和政策会如何变化？

物价上涨出现新特征

2010 年 9 月份以来，价格上涨的幅度加快。这次物价上涨，不同于 2004 年由粮食连续五年减产引发的物价上涨，也不同于 2007–2008 年由中国经济过热引发的价格上涨，是在世界经济复苏缓慢、中国总需求和总供给基本平衡的情况下出现的通货膨胀。

中国物价上涨出现新特征，因此当前的通货膨胀有多种因素推动，既有主要发达国家实行量化宽松的货币政策，国际市场流动性宽松，粮食、石油、有色金属等大宗产品价格上涨，输入型通货膨胀压力增大；也有国内货币存量规模较大，对价格的影响逐步释放，通货膨胀预期较高，投机炒作较为严重；既有天气原因导致蔬菜、粮食等部分农产品供应偏紧带来的价格上涨；也有劳动力等生产要素成本明显上升。

总体来看，当前的物价上涨表现为在全球流动性过剩背景下，需求稳定、不可再生、劳动生产率增长较慢的商品的价格上涨，就居民消费价格来说，主要是食品、居住等价格，就工业生产者价格来说，主要是能源和其他资源产品，价格上涨具有明显的结构性和成本推动型特征，这种通货膨胀具有长期性，仅靠抑制需求来短期内难以效果，必须从增加供给、调整结构、抑制需求等多方面入手加以解决。

CPI 权重调整

	原权重	新权重
食品	33.2	31.0
烟酒	3.9	3.3
衣着	9.1	8.6
家庭设备用品	6.0	5.6
医疗保健	10.0	9.6
交通和通信	10.4	10.4
娱乐教育文化	14.2	14.0
居住	13.2	17.4

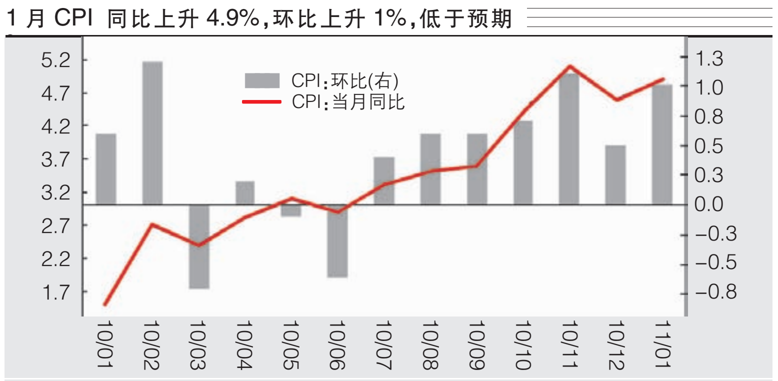
资料来源：国家统计局

上半年有望出现峰值

价格总水平相对温和，峰值有望在上半年出现。预测价格上涨可从两个方面入手，一是计算翘尾影响，二是估算新涨价影响。从价格翘尾看，2011 年全年翘尾影响居民消费价格上涨 2.6 个百分点，各月翘尾呈前高后低态势，其中上半年为 3.5 个百分点，下半年为 1.8 个百分点。

从市场自发涨价看，需要综合考虑经济增长、结构特点、货币供应量等多种因素，货币供应增加是物价上涨的必要条件而不是充分条件，只有当货币供应明显增加，且经济增长高于潜在增长率时，才会发生通胀。

1 月 CPI 同比上升 4.9%，环比上升 1%，低于预期



资料来源：国家统计局

中国经济增速会低于 2010 年，也会低于 10%的潜在增长率，不会成为通胀的助推因素。同时，狭义货币供应量平均领先居民消费价格约 10 个月左右，而狭义货币供应量从 2010 年 1 月起逐月走低，因此居民消费价格的峰值会在今年上半年出现。

当然，劳动力出现结构性短缺，工资成本上升，进口初级产品价格将大部分传导到下游制造业，输入性通胀加上国内粮食、肉类、蔬菜、服务等价格的上涨，2011 年市场自发性涨价至少拉动居民消费价格上涨 1 个百分点以上。

从理顺国家管制的商品和服务的价格看，如果把资源税改革从新疆推行到全国，按从价资源税率 5%计算可推升居民消费价格上涨 0.7 个百分点。若理顺煤电、天然气等价格，可推升居民消费价格上涨 0.8 个百分点以上。

初步预计，在国家主动改革资源性产品价格的情况下，2011 年居民消费价格涨幅有望控制在 5%左右，价格总水平处于温和的范围内。由于政府会根据实际情况对资源性产品价格进行主动调整，以免出现较大的物价波动，在控制调价时机和节奏的情况下，居民消费价格涨幅有望控制在 4%左右。

经济增速低于 2010 年

可以判断，今年的经济增速低于 2010 年，中国部分传统制造业产能较大，房地产调控政策可能使房地产投资进度放缓，地方政府投资能力受到融资平台规范性要求和信贷投放的约束，2011 年的固定资产投资增速会减慢。房价、物价上涨对部分城乡居民消费能力和消费意愿有较大负面影响，家电下乡、家电和汽车摩托车以旧换新等扩大消费政策出现效应递减现象，消费稳中趋降。世界经济复苏缓慢，复苏动力不强，国际机构普遍预测，2011 年世界经济增长比 2010 年低 0.6 个百分点。

一些国家为转移国内矛盾，在人民币汇率问题上对中国频频施压，人民币汇率升值的压力加大，汇率问题和与之相伴的贸易保护主义在今后一段时间内都可能成为各方面关注的焦点，并将加大稳定和拓展外需的难度，对国内经济的影响不容忽视。

稳增长、调结构、防通胀

当前的宏观政策趋向还是要按照中央经济工作会议的要求，实施积极的财政政策和稳健的货币政策，更加积极稳妥地处理好“保持经济平稳较快发展、调整经济结构、管理通胀预期”的关系，加快推进经济结构战略性调整，把稳定价格总水平放在更加突出的位置。就是要稳增长、调结构、防通胀。

稳增长，就是要保持经济平稳较快发展。没有相对较快的经济增长速度，就业、收入分配、社会保障等各方面的矛盾会更加突出，经济结构性问题难以调整，改革也难以推进。这就要继续实施积极的财政政策，发挥财政政策在稳定增长、改善结构、调节分配、促进和谐等方面的作用。把适度宽松的货币政策调整为稳健的货币政策的同时，把信贷资金更多投向实体经济特别是“三农”和中小企业。

调结构，就是把经济结构战略性调整作为加快转变经济发展方式的主攻方向。推进发展现代农业，确保农产品有效供给。调整优化需求结构，增强消费拉动力；优化投资结构，提高投资质量和效益；有效发挥我国在国际经济分工中的比较优势，坚持出口和进口并重、吸收外资和对外投资并重。加快改造提升传统制造业，提高产业集中度；加快壮大服务业规模，全面提高服务业特别是现代服务业发展水平；切实强化企业在技术创新中的主体地位，扎实发展战略性新兴产业。控通胀，就是要管理好通货膨胀预期，把物价稳定在合理和居民可承受的水平上。

稳定物价必须综合施政，实施稳健的货币政策，有效管理流动性，控制物价过快上涨的货币条件；大力发展农业生产，完善收储制度，搞好进出口调节，保障供应；加强价格监管，遏制过度投机。

（作者为国家信息中心经济预测部副主任、首席经济师）

美元 油价 金价 异动仍将持续

史晨昱 / 文

2010 年，国际金融市场发生美元汇率、油价和金价（以下简称“三金”）的新动向。2011 年以来，“三金”又现同跌景象。笔者将在描述此番“三金”异动的特征的基础上，结合世界经济形势剖析原因，并判断发展趋势。

“三金”动向有变

2010 年，国际金融市场发生“三金”齐涨的新动向：在国际外汇市场，美元汇率一改颓势。2010 年底，以一篮子货币加权计算的美元指数收于 78.96 点，较年初的 77.51 点升值了 1.87%；在国际大宗商品市场，油价和金价整体处于波动上行的通道。2010 年底，纽约市场原油期货价格收于 91.38（美元/桶），较年初的 81.51 上涨了 12.11%，黄金现货价格收于 1421.4（美元/盎司），较年初的 1118.3 上涨了 27.10%（如图）。

从国际金融市场的历史看，由于国际原油/黄金期货以美元计价，美元与油价/金价之间本身具有一定内在负相关性。

首先，美元升贬影响油价和金价。以国际货币的身份审视美元，价值尺度职能的发挥意味着其升贬将影响油价和金价。当美元贬值时，等量的其他货币可以买到更多的石油/黄金，从而刺激需求，进而推动价格走高；而储藏手段职能的发挥则意味着美元升贬将影响原油和黄金作为保值资产的相对需求，美元资产、原油和黄金在某种意义上是替代品，美元升值相对减小了原油和黄金的投资需求。

其次，油价、金价涨跌也反向作用于美元。由于美国能源消费和原油进口持续增长，因此油价下跌将大大减少美国的能源成本，有助于美国经济基本面进一步改善，刺激美元继续升值。不过由于影响油价/金价的宏观因素日益增多，三金的关系也在发生变化。一是这种负相关关系不再严格存在，仅在有限的条件下实现。如果美元指数的上升是由于欧洲和其他经济的相对弱势，则对石油的影响不明显。

黄金与美元之间的联系也呈现相对波动。黄金的风险资产属性使其与作为无风险资产的美元呈现负相关关系，而避险资产属性与美元呈正相关关系，具体取决于哪种职能占据主要地位。二是国际油价和金价的波动幅度远远超过了美元指数。2010 年国际油价一直处于宽幅震荡之中，年初 WTI 期货以 81.77 美元/桶开局，在 4 月初达到了 18 个月来的新高——86.84 美元/桶；在盘整了近一个月之后，就当人们都认为国际油价即将冲上 90 美元/桶的时候，市场行情急转直下跌至 68.75 美元/桶，跌幅超过 20%。在经历过 5 月份的大跌之后，国际油价重新震荡上行，不过波动幅度和波动周期都要超过上半年。与此相比，2010 年美元汇率变化较小，期间 255 个交易日里有 124 个交易日上涨，2 个交易日平盘，129 个交易日下跌，最大单日升幅为 8 月 11 日的 1.94%，最大单日跌幅为 7 月 1 日的 1.74%。

> 2011 年全球步入新一轮通胀周期，油价未来几年会持续走高，预计黄金与原油的比价将会降低至 13 倍左右

2010 年“三金”向上变动表明世界经济深层因素正发生悄然变化。以美元和黄金关系为例，在 1972 年 2 月至 2010 年 11 月的连续 466 个月里，仅有 170 个月两者变化方向相同，占比为 36.4%；而 2010 年的前 11 个月里有 6 个月两者同向变化，占比高达 54.55%。三金异动的深层次原因应该来自外部，而非金融市场内部的简单相关。

（一）全球经济总体复苏态势决定了油价/金价上涨，而各国复苏分化带来了金融市场的“亲美表现”。

在 2007–2009 年连续三个危机年后，全球经济在 2010 年迎来第一个复苏年。世界经济的整体复苏趋势导致原油需求上升。具体而言，一是石油的最大消费国—美国的原油潜在需求在稳步回升。二是从全球的角度看，随着需求复苏，2010 年以来浮动原油和成品油存储量已经稳步下降，照此速度，预计 2011 年第二季度浮动储量将消失。对于黄金，虽然随着全球宏观经济好转，黄金作为避险资产的功能将趋于减弱，但在通胀下的投资功能将不断提升。

后危机时代，全球经济进入新的复苏阶段。在全面复苏的背景下，复苏的差异性进一步扩大。经济基本面对美元汇率产生影响将主要通过三个维度：一是美国经济相对其他经济体、特别是欧元区和日本等其他发达经济体的增长趋势强弱；二是美国经济相对其他经济体、特别是欧元区和日本等其他发达经济体的超预期程度；三是美国经济增长可持续性的强弱。相对更强的增长趋势、更高的超预期程度和更强的增长可持续性将给美元汇率形成升值推力。

（二）“三金”同向变动反映了国际资本流动的新变化。

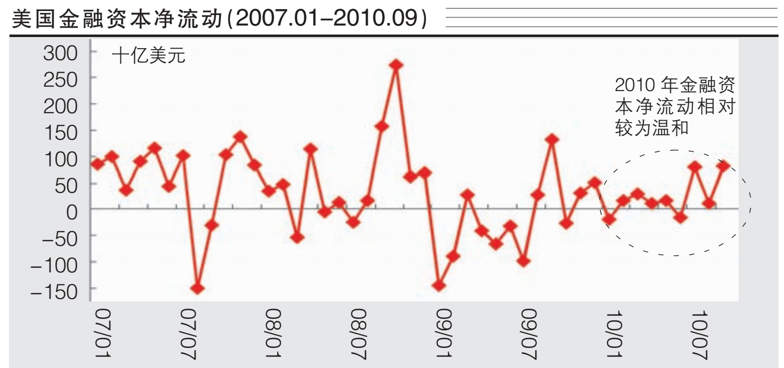
当前世界经济全球化和一体化趋势不断加强，带来世界金融市场的大融合，国际资本在各个市场间自由迅速地流动。一般认为，各市场资金呈现此消彼长的关系。此番“三金”同向变动的反映了国际资本流动的可能变化：一方面，国际资本配置的多元化的趋势日益显著，加强对各市场的分散投资；另一方面，国际资本在注重投资（机）的同时，也强化安全性，充分挖掘各市场功能，使得各市场价格联袂上扬。

2010 年避险需求对美元汇率的影响较为突出，明显超出了历史平均水平。这是在石油和黄金大幅上涨、美元小幅攀升的原因之一。一方面，美元资产和黄金同为避险需求的投资对象；另一方面，美元汇率也是不错的投资产品。2010 年，美国金融资本小幅净流入，对美元汇率形成了一定的上行推力。

向上行情或将持续

2011 年以来，“三金”又现同跌景象：截至 2 月 17 日，美元指数收于 77.97 点，较年初下跌了 1.5%；纽约市场原油期货价格收于 86.36（美元/桶），较年初下跌了 5.7%，黄金现货价格收于 1384.7（美元/盎司），较年初下跌了 2.6%。笔者认为，“三金”同步变动的趋势不但仍将持续，“三金”或重拾升势。

美国金融资本净流动（2007.01–2010.09）



其一，“三金”或仍向上。从目前看，2010 年推动“三金”向上的动能 2011 年依然存在。

据 IMF 预测，美国实际 GDP 在 2011 年 H1 和 H2 有望分别实现 2.3%和 2.9%的增长率，高于欧元区同期 1.2%和 1.5%的 GDP 增速。因此 2011 年欧元区经济弱于美国的前提下，欧元兑美元持续贬值，将会造成美元指数回升。

2011 年全球步入新一轮通胀周期，全球通胀演化趋势呈加快态势。在通胀周期中，油价在未来几年中会持续走高。货币超发导致购买力的长期贬值将导致东道国的资源税率（广义）提高进而抬升了石油的长期价格。通胀压力增大也使国际金价不断刷新历史高点。美元地位不断下降，欧元区也出现了危机，整个国际信用货币在一定程度上失去了货币功能，黄金的货币属性不断增强，这是金价飙升的根本原因。

其二，“三金”波动加大。2011 年，全球金融危机余波未平，欧债危机仍在蔓延。欧洲当前处理危机的手法基本可以概括为“拆东墙补西墙”和“寅吃卯粮”，解决爱尔兰问题的救助基金属于前者，希腊用提高国债收益率的方式推迟债务偿还日期属于后者。

欧洲债务危机的根源不得以解决，总会在符合某些大国利益的时候被适当地凸显。此外，地缘政治危机也不容小觑。市场情绪将随着局势演进起伏。全球流动性将呈现出极大的易变性，投资者在债市与股市、商品和其他风险资产市场间转换配置速度明显加快。这将加大全球大宗商品市场价格波动幅度。国际货币市场也将持续硝烟弥漫，发达经济体与发展中经济体出于各自利益，利用货币和汇率政策，打击竞争对手，货币博弈仍是 2011 年世界经济、全球金融市场的焦点。

其三，“三金”价格结构变异。与 2010 年相比，黄金上涨动力不足，而美元、油价涨幅或超过去年。

美元指数前期的调整基本到位，基本已反映两次量化宽松的程度。随着 2011 年基本面好转，美元缺乏继续下跌的动力。从上世纪 70 年代以来的美元周期的持续时间来看，2011 年很可能成为一个分水岭。2011 年油价上行为大概率事件，这可能进一步推升美国 CPI 能源分项，从而推高美国广义 CPI，进而影响到核心 CPI。美国核心通胀水平或在 2011 年下半年达到联储的目标区间，促使美联储开始进入加息周期，促使美元将有一波走强。

经济危机前黄金与原油的比价约为 9 倍（一盎司黄金比一桶原油），在经济危机中避险需求增加使得这一比值甚至超过 20 倍，经济危机后下降到 15 倍附近，仍比危机前有较大幅度的增长。这说明推动黄金价格上涨的力量仍然超过推动原油价格上涨的力量，资金的风险偏好仍然处于较低水平。随着抑制通胀成为全球主要经济目标，资金的风险偏好将会有所提高，黄金市场中的避险资金会向外流动，部分资金将进入原油市场参与炒作。预计 2011 年黄金与原油的比价将会降低至 13 倍左右。

（作者为中国工商银行投行部副处长，经济学博士）

编读往来>>>>

读报留言

《战通胀》
刊于 2011 年 2 月 14 日 1 版

解决通胀不能单纯依赖货币政策，部分物价的上涨有其自身客观原因，通胀背后隐藏着经济转型所面临的经济结构问题，这不是一朝一夕能解决的。现在，真正应该更加关注实体经济的情况，相关的经济政策也应该向此倾斜，比如减税。

——新浪网友

通胀不是中国自己的问题，全世界都面临通胀，不光中国有 4 万亿计划，世界各国都在依靠超发货币刺激经济。现在，对物价上涨的担心已经超过物价上涨实际造成的影响，尤其是粮食价格上涨并没有人们担心的那样严重。

——凤凰网友

读者来信

《中国阶层幸福感调查》
刊于 2011 年 2 月 14 日 09 版

请关注二、三线城市的生活

我是河北唐山的一位普通年轻人，每天与同事和朋友们一样勤勤恳恳地工作，希望能有一份幸福的生活。现在各路媒体每天都铺天盖地报道和讨论房价，但我发现，有部分报道说北上广等一线城市房价有泡沫，而二、三线城市无泡沫，由此还产生是否应该“逃离北上广”的争论。

作为一个大部分时间生活在非一线城市的我来说，一直看不到媒体方面对于二、三线城市房产与生活的真实深入报道。以目前的唐山为例，毕业三年内的大学生普遍工资为每月 1200–1800 元，唐山市 2010 年前 9 个月的人均可支配收入为每月 1600 元，但是唐山的住房均价在 6000–7000 元每平米。

这就是现实，而且这绝不是个例，据其他散于各城市的同学和朋友处了解，三线乃至四线城市均有严重的蜗居现象和高涨的房价收入比，情况并不比一线城市好。中国城市化的居民 50%以上都是在二、三、四线城市的，我们也被高房价困扰着。

——经观读者无语凝咽

有话要说

房价两难在于分税制

今天的高房价，不能简单地归结为房地产商追逐暴利、地方政府土地财政以高价批租土地追求 GDP 以及农民进城对城市房地产的刚性需求等。

房地产市场经历了一个不断的价值发现过程，在这个过程中企业和地方政府跟进，而 1994 年中央和地方“分灶吃饭”——实行“分税制”，明明白白地把土地批租的收入分给了地方，中央和地方的分配制度没变，地方政府还可以合理合法批租土地。

两难之处在于分税制是中国改革开放从打破“大锅饭”中摸索出来具有科学性的分配制度，它还吸取了世界发达大国家处理中央和地方财务关系的经验，对分税制发展方向是“完善”而不是“取消”。也就是说在分税制的框架内，根据中央政府和地方政府的事权，调整税种，使地方不要过分依赖土地批租收入或者拿土地担保去借债。当然这是一个很大很复杂的工程牵扯全国多方面的利益。不是很短的时间能理清楚。

此外，要转变土地使用方向。重庆、上海都拿出资金和土地盖大批量的保障房和廉租房，因为确实有很多朋友拿不出每平方米 3000 元现在的建房费用，更不用说比这高出许多的 70 年土地出租费，现在的社会主义初级阶段实现不了人人有住房，做到人人有房住还是比较现实。

——吕壮

本报热线

北京：北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线：(010)64209022–1151、1199
发行热线：(010)64209022–1175
新闻热线：(010)64209022–1125

上海：上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线：(021)34160312
发行热线：(021)64049862

广州：广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D,E 室
广告热线：(020)83312438
发行热线：(020)83312438

深圳：深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线：(0755)82968277
发行热线：(0755)82968277

风电规划扩容 第八大基地落户山东

本报记者 于华鹏 北京报道

本报获悉，在对哈密、酒泉、河北、吉林、江苏沿海、蒙东、蒙西等七个地区规划建设千万千瓦级风电基地后，山东已作为第八个大风电基地进入国家风电发展规划以整体统筹。

这意味着风电装机和并网容量将再次扩容。记者发现，虽然山东沿海风力资源较为丰富，但风电的并网出力和反调峰特点比较突出，将对当地电网和国网整体的电力系统提出严峻的考验。

> 目前国家编制的风电发展整体规划中，山东已作为第八大风电基地纳入统筹考虑

对此，有关专家提醒，风电基地特别是大型风电基地的建设和规划一定要结合当地电力系统的具体的情况制定好并网和输电方案，以防出现弃风等消纳难题。

纳入整体规划

去年7月中旬，哈密、酒泉、河北、吉林、江苏沿海、蒙东、蒙西七大风电基地输电规划通过评审，国家电网同时提出“建设大基地、融入大电网”和“由近及远、分期建设”总体消纳思路，形成2015和2020年接入系统及输电规划方案。

依照规划方案，上述七个千万千瓦级风电基地将于2020年建成，规划到2015年建成5808万千瓦，2020年建成9017万千瓦，占全国风电总装机容量78%左右。

“山东方面也一直在争取，多次申请希望能进入国家千万千瓦级风电基地名单。”一位风电设备制造商对本报记者表示。

对此，上述消息人士向本报记者确认，“目前国家编制的风电发展整体规划中，山东已作为第八大风电基地纳入统筹考虑。”

记者从今年国家能源局的任务安排中也看到，2011年中国将继续建设大型风电基地，推动山东、河北、浙江、福建等地的海上风电发展，争取并网风机累计达到5500万千瓦，山东赫然在列。

但该人士未透露山东风电基地的建设范围和详细计划，只表示“基地将围绕山东沿海地区展开建设”。记者从今年1月底山东省推出的《山东半岛蓝色经济区发展规划》中看到，下一步山东方面将重点建设沿海7市大型陆地风电基地和鲁北、莱州湾、渤中、长岛、山东半岛北、山东半岛南6个海上百万千瓦级风电基地。“十三五”期间，基本建成鲁北、莱州湾、渤中、长岛和山东半岛北海上风电基地，在山东半岛南条件较好的区域建设风电场，到2020年，海上风电装机达到1000万千瓦。

避免弃风

然而对于实施主体国家电网，如何将国家的风电发展规划和各级地方的风电发展规划与自身的规划统一并接入和消纳，一直是个难题。

去年5月份，针对国家提出发展七大风电基地，国家电网汇集主要风电大省份吉林、内蒙古、河北和江苏四省区发改委官员、发电企业和风电设备厂商，讨论形成了七大风电基地送出规划、消纳能力和消纳市场的分析及研究。

国家电网副总经理舒印彪当时甚至表示，近年来从中央到地方，风电发展规划随着风电的快速发展也在逐级膨胀，以至于电网都摸不清风电场的位置。

随后，国网和能源局对各地情况进行了摸底，并结合各地特点提出了风电接入和消纳的具体方案。国家电网的输电方案为蒙西风电在蒙西及三华（华北电网、华中电网和华东电网）消纳，蒙东风电在东北电网及华东电网消纳，哈密风电在西北电网和华中、华北电网消纳，酒泉风电在西北电网和华中电网消纳，河北风电在三华电网消纳，吉林和江苏则在区域内电网消纳。

方案中，对于风力资源较为丰富的西北地区主要以外送为主，而江苏、河北等华北地区则主要就近和自行消纳。

山东也属于东部地区，不出意外也将以省内和就近区域消纳为主。但记者从公开的数据资料中看到，与山东雄心壮志的规划不同，山东地区的电力系统条件对建设提出了较多障碍。

数据显示，山东、江苏、甘肃等地的风电最高同时率均达到了90%以上，而国家电网的最高同时率为43.63%。

“风电最高同时率就是风电最大电力占风电并网容量的比例，数值越高，表示风电分布和所在区域越集中，数值太高的话，就会对当地电力系统提出的很高的接入要求。”国网能源研究院副院长蒋丽萍对本报记者表示，“同时率较高的风电一般发电比较集中，一旦发生供电间歇的情况，等待风电出力的当地的电力体统就可能出现瘫痪或断电的危险。”

厦门大学中国能源经济研究所主任林柏强也表示出了谨慎和担忧。他认为，作为新兴能源，发展风电是能源发展的趋势和需要，但在建设基地的同时要考虑到该省份的风力资源特点和当地并网的条件和电力系统反调峰的能力。

“特别是参与调峰的能力，如果反调峰情况严重，将会对当地的电力系统造成冲击。”林柏强表示。

根据最新的数据，2010年全年国家电网的风电运行反调峰比例为43%，而华北地区高达59%，此外东北和西北也分别达到53%、48%。

“从我们掌握的数据看，华北和东北电网的风电运行反调峰情况最为突出，而这个比例越高，就越容易造成弃风的现象，所以对于新建的风电基地需要结合当地的特点制定输电和并网计划。”蒋丽萍表示。

商务部再次规划零售业“航母” 15家企业入围

本报记者 张斌 北京报道

商务部依然想打造“超级零售航母”。

2004年，商务部就曾出台了一份大型流通企业集团名单，并提出将对名单上的20家企业给予一定支持，将他们打造成中国的“超级零售航母”。但成果寥寥。

若干年过去，这份名单再次被写进商务部的“十二五”规划，数量变成了15家，15家名单依然在此前的20家范围之内。但商务部并未透露哪五家被排除在名单之外。名单上成员之一的负责人显然并不对政策支持抱有太大的希望，他说：“我们现在主要是踏实地做好自己的事情。”

“目前流通业的问题并不是培育几个大型的企业，应该改变的是他们生存的土壤和空气，这些改变了，企业才谈得上发展壮大。”商务部研究院国内贸易与市场研究部研究员张育林说。

名单浮沉

时至今日，这份名单上的企业有的已经物是人非，但是“超级零售航母”却并没有如期望的被打造出来。

商务部的一位主管官员说：“这件事情进展的确比较缓慢，根本原因是企业和政府之间的想法有差异，各个部门也没有很好的形成统一意见。但是这个事还是会推行下去，因此被写进了‘十二五’规划。”

名单出炉之初，主管部门就提出将从品牌保护、企业所得税的交纳方式、项目财政支持、公司重大项目审判、流通企业财务公司设立、企业债券的发行、公司重组、资产并购、债务处理等方面出台具体措施支持这些企业。

“但是企业和政府的想法不一样，企业总是认为在这种情况下，政府必须直接采取行政手段干预。但是政府部门始终会讲，在市场经济条件下怎么直接干预呢？两者根本没想到一起去。”上述商务部官员说。

他说，还有一个很关键的资金问题，在各个部委之间形不成统一意见。比如与之相关的发企业债券和建立财务公司，一些主管部门就提出来，政策的制定是要普惠，并不能单独为一个行业或者说某些企业制定特殊的政策，这样是不公平的。税收优惠更是不可能的。

种种问题，造成“零售超级航母”名单的名存实亡，逐渐淡出人们的视线。几年间，虽然多次被提及，但是均无实质性进展。

原20家入围企业名单

上海百联集团	安徽徽商集团
浙江物产集团	深圳华润万家
天津物资集团	北京物美投资集团
大连大商集团	重庆商社
广东物资集团	天津家世界集团
国美电器	武汉中百集团
北京华联集团	深圳新一佳超市
苏宁电器	武汉武商集团
山东三联集团	北京王府井
苏果超市	上海农工商超市

金融危机之后，出口形势回暖严峻，内需在中国的经济结构中地位越发重要。如何提振流通业，进而扩大内需提上日程。打造“零售超级航母”的概念再次被唤起。

关键是“土壤”和“空气”

虽然几近夭折的“零售超级航母”名单再次被写入了“十二五”规划，但是命运如何还是掌握在自己的手里。

上述商务部官员说：“能给予的支持在政策层面上还要会同其他部委展开新一轮的讨论，能否取得进展是个未知数。从过去一些年的沟通看，效果并不是很好。”

在张育林看来，培育大型商贸企业并不是当务之急。她说：“流通行业现在最主要的是大的环境问题，给这个行业一个公平的环境，逐步建立起这个行业的发展规划，这些解决了，才能再提建立大型企业。”

上述企业负责人说：“虽然政府一直表示，要努力为商业企业创造公平的竞争环境，但歧视性电价问题一直没有解决。如果按成本计算，中国的商业电价比国际上通行的电价高很多，影响了国家商业企业的竞争力。”

“我们认为关键问题在平等，价格高低不重要，但是要合理。电力也是商品，不能不同用户实行不同的收费。”他说。

“如果连一个大的公平的发展环境都没有，支持几个大企业又有什么用呢？即使成功了，也只能是标本，不可复制。”张育林说。



BMW售后服务。悦常在，驾无忧。

驾驭之悦一旦启动，BMW售后服务即刻随行，保障您的驾驶乐趣从不间断。高效便捷的预约快修通道、价格统一的保养套餐、助您无忧出行的道路救援等诸多售后服务举措，确保无论面对任何问题，总有BMW提供的全方位解决方案一路相伴，助您畅行无忧，驾悦常在。

更多信息，请致电400-800-6666，或登陆www.bmw.com.cn

BMW之悦。

BMW售后服务荣膺“2010年度汽车服务金扳手”大奖。

“矿产国资委”雏形渐显

专访国土资源部中央地勘基金管理中心主任程利伟

本报记者 宋尧 北京报道

全球资源价格的攀升令中国决策层越来越关注矿产资源开发领域。但在中国,肩负寻找新资源的地质勘查行业却曾是市场化程度最低、发展最为缓慢的行业。

而新中国成立以来矿业发展很迅速，许多矿藏大多数都是由国家投资勘探发现的，其中相当一部分目前依旧在开采和生产。

“从事这些矿山的企业也多属国有独资企业，这些企业可能会面临上市或者其他融资问题，而在此之前,需要理清楚矿山的国有资产,以避免流失。”国土资源部中央地勘基金管理中心主任程利伟在接受本报记者专访时表示。

而中央地勘基金,这个最初只是为解决找矿资金问题而设立的机制,也成为矿业改革制度创新的产物。

不是纯粹的风险基金

经济观察报：按照普遍意义上来解释，中央地勘基金是一种什么性质的基金?

程利伟：地勘基金这个概念的提出,最早可以追溯到上世纪80年代,最初的目的是要解决“地质找矿资金何处来”这个问题。不过最近几年矿产资源领域的发展很迅速,已经使得资金不再成为一个问题,但我国的地质找矿工作依旧还有其他制约。

除了我国的市场经济不够完善，缺乏化解勘探投资风险的工具之外，主要问题就是地质勘查行业改革比较滞后,市场化程度缓慢。但另一方面，当前又需要在矿产资源领域取得一些突破，以满足经济发展的需要。

2006年1月国务院颁发了《关于加强地质工作的决定》,其中明确提出了国家建立地质勘查基金（周转金)的宏观着眼点,便是用于重点矿种和重要成矿区（带）的前期勘查，发挥财政对社会资金的引导作用,建立勘查投入良性循环机制,实现地质找矿重大突破。

在微观上，基金的三大作用在于降低勘查风险、衔接公益性和商业性地质工作、体现矿产资源领域的国家意志。

中央地勘基金目前由财政部、国土资源部共同负责管理与监督，两部共同组成中央地勘基金领导小组，徐绍史部长目前担任领导小组的组长，而副组长则由两个部委的两位副部长担任。

地勘基金本身，也在这一过程中经历了一个定位的变化。与其说这是一笔基金，不如说是一种新机制，是中国地质勘查行业投资体制改革的制度创新。

经济观察报：中国地勘行业改革存在什么样的困难？基金的建立能发挥什么作用?

程利伟：地勘行业改革与地勘基金,应该说是两个不同的话题。地勘行业改革的难点就在于地勘单位如何走向市场。而地勘基金的意义,则是在目前的体制尚无法与市场完全对接的情况下，通过国家财政的拨款,来对社会资金进行引导作用,形成地质勘查投资的良性循环,促进地勘市场的繁荣发展。

当前从事地勘行业的人，属于原地质矿产部系统的就有42万人,其他有地质队伍的部门还有十几个,如石油、煤炭、冶金、有色、核工业等。全行业共有100多万人。

最初，地勘行业实行的是自上而下的纵向管理。所有经费由中央财政预算支出,再层层分解到基层。地勘队伍的找矿成果，通过国家计划部门无偿交给矿山企业。

自解放初开始，这一体制执行了50余年,直到1998年才被打破。当年地质矿产部与国家土地管理局等合并组建国土资源部，而各地的地勘队伍也被下放给地方，实行属地化管理。地勘行业从传统的纵向管理变成了横向管理，中央不再直接下达生产计划任务。但在通过与地方的协商中，中央政府承诺将在未来一段时期内，继续负担各地地勘队伍的基本经费,目前,这个时期尚没有结束时间表。

改革的难度非常大,但在这一过程中，仅靠社会的力量显然也是无法满足经济发展对资源的渴求的。

地勘行业的特点是高风险、高投入，目前地质找矿的风险为95%。也就是说,设定了100个找矿的目标区域，可能95个都找不到矿。此外,一个中等规模的矿产勘查项目，所需投资少则几百万，多则上亿。

成熟市场国家是通过矿产勘查资本市场来融资和化解风险，但中国现在显然做不到，地勘基金的特殊作用就在此。

基金通过独资及合作两种模式来引导社会资金进入这个高风险行业，在一定程度上扮演着国外矿产勘查资本市场的角色。而在退出机制上，则选在确定有矿后即通过出让权益退出,把后续的低风险、高收益勘查和开发让位于企业或者地勘单位。

地勘基金其实是一种国家财政投资机制的创新，既非一般意义上

> 基金通过独资及合作两种模式来引导社会资金进入这个高风险行业，在一定程度上扮演着国外矿产勘查资本市场的角色

的投资基金，也不是纯粹的风险基金，应该说这是极富中国特色的制度设计,全世界独一无二。

经济观察报：基金目前运转的状况如何?

程利伟：我们第一批项目实际在2006年底,基金管理中心尚未成立时便已启动。基金中心成立三年多来，已经开展野外施工的项目191项,发现煤、铀、金、铅锌等重要矿种的大中型矿产地44处。有的项目被中国地质学会评选为2009年度十大找矿成果。

你可以注意到我们的找矿风险是远低于此前所说的95%的,一方面是由于部分项目，如煤炭国家规划矿区项目,属于国家控制范围,基金的进入是为了体现国家意志,这类矿事实上勘探工作已经比较完备,风险比较低。

另一方面，就是我们衔接公益性和商业性地质工作的能力。公益性地质工作，实际上就是基础性地质工作,不能带来直接效益,但却能一定程度降低商业勘探的风险。过去受体制影响，公益性地质资料基本不对外公开。近几年国土资源部在大力推动信息公开，但需要有一个过程。

酝酿矿产资源管理局

经济观察报：地勘基金管理中心的职责可能远不止基金这一块,未来的职能与规划是什么?

程利伟：中央地勘基金与中央地勘基金管理中心是完全不同的两件事。前者只是管理中心的四项基本职能之一。按照中编办复字〔2007〕50号文的规定,基金管理中心四项职责：一是组织实施中央地勘基金投资项目的立项、监管、评审验收和成果处置;二是监督、管理国家出资形成的矿业权股权；三是申请登记中央地勘基金独资项目的矿业权；四是研究实施国家矿产资源战略储备制度。

这四块职能的划分，基本上涵盖了矿产资源领域的全部内容。基金本身的着眼点还是在引导和拉动商业性矿产勘查，落实地质找矿新机制方面,是矿产资源的领域继续开拓进取的部分。而第二及第三项职能,更多是对已有的矿产权属问题的处理。第四项矿产资源战略储备制度,则是重要的国家战略性工作。

这样的职能界定显然并不适合放在中央地勘基金管理中心这样一块牌子下面。事实上在向中编办报送方案的时候，有同志也提及过这一点,认为叫“矿产资源管理局”或“矿产资源管理委员会”之类的名称比较切实际一些。但目前中心的工作主要还是围绕着中央地勘基金而展开，管理中心的成立也不过三年左右,工作的推动需要一个过程,在“十二五”期间,中心的一块重要工作内容就是落实上述的职责。

经济观察报:从“监督、管理国家出资形成的矿业权股权”这项的职能来看，基金管理中心有点类似矿产资源国资委的味道。

程利伟:这只是个比方。新中国成立之后,我国的矿业发展很迅速,建国60年来发现的许多矿藏大多数都是由国家投资勘探发现的,其中相当一部分目前依旧在开采和生产。从事这些矿山的企业也多属国有独资企业。但市场发展的需要,这些企业可能也会面临上市或者其他融资问题,而在此之前,需要理清楚矿山的国有资产,以避免流失。

财政部、国土资源部已经就此印发了《中央地勘基金持有探矿权采矿权价款折股股权管理暂行办法》(财建[2009]623号)。下一步将就全国范围内无偿占有国家出资形成的探矿权采矿权情况，以及按照规定应缴纳两权价款的企业情况进行调研。这部分资产情况的摸底工作还没有结束,说实话也非常复杂,但粗略看看规模还相当大。

经济观察报：中心的职能里面还有矿产资源的战略储备工作,这一块的进展如何？好像发改委也在做类似的事情?

程利伟：我们做的矿产资源储备工作与发改委的完全是两回事,发改委的储备严格来说是矿产品的储备,一般储备的量比较少,多的也仅够几百天的消耗。与矿产品储备相比,矿产资源的储备量更大,但也多了道开采生产工序，更多着重于中长期储备。

这一方面具体的工作还尚待展开，基金管理中心正在推动矿产地储备立法工作。

探矿基金立法一季度出台 地方难舍矿业权

本报记者 宋尧 北京报道

运用财政政策推动矿产资源勘查开发行业的市场化改革,引导商业性的力量进入这一被封闭已久的领域，国土部和财政部已经施行三年。这一被称为中央地质勘探基金的制度模式,目前进入集中立法阶段。

本报获悉,《中央地质勘查基金项目预算标准》刚刚经过国土资源部和财政部批准试用。根据已公开的数据，中央地勘基金迄今为止总投入约15亿元左右。而在2007年的一次数据上报中，当时中央与省级地勘基金的资金总规模已达到130亿元。

国土资源部中央地勘基金管理中心主任程利伟对本报表示，除上述《标准》外,另有《中央地勘基金管理办法》、《中央地勘基金权益管理办法》、《中央地勘基金立项指南》、《中央与省级地勘基金协调联动指导意见》(以下简称《意见》)等四部规章在制定过程中。

程利伟称,除《意见》的制定目前进展缓慢之外，其他三项规章均有希望在一季度出台。

事实上，近两年省级地勘基金的飞速发展，已导致个别省区将地勘基金作为地方政府垄断勘查市场的工具，背离了地勘基金设立的初衷。对此,程利伟称,中央地勘基金将“不与民争利,更不垄断矿权”,矿产勘探项目做到普查阶段，基金就将退出。

然而,对于省级地勘基金来说,矿权背后蕴藏的巨大价值实在太具诱惑力。围绕着《意见》的制定,中央及省两级政府的博弈正在进行。

省级基金猛增

地勘基金制度的建设可以追溯到2006年1月国务院颁发的《关于加强地质工作的决定》(下称《决定》)。按照《决定》的要求,国家设立地勘基金是为了通过加强重要矿产的前期勘查投入,降低勘查风险,引导和拉动商业性矿产勘查。地勘基金不以营利为目的，与社会资本是利益共享、风险共担的。

程利伟向记者介绍，地勘行业的特点是高风险、高投入。一般认为,地质找矿的风险为95%。也就是说，设定了100个找矿的目标区域,可能95个都找不到矿。此外,一个中等规模的矿产勘查项目，所需投资少则几百万,多则上亿。

成熟市场国家是通过矿产勘查资本市场来融资和化解风险，但中国现在显然做不到。而设立地勘基金的出发点，就是根据我国的实际情况,来解决这一风险问题。

为落实《决定》,全国主要矿业省份相继设立了省级地勘基金或地质勘查专项资金,目前,已有24个省(区、市)明确设立了地质勘查基金,并出台了相关管理办法。

根据已公开的数据，中央地勘基金迄今为止总投入约20亿元左右。而在2007年的一次数据上报中，当时中央与省级地勘基金的资金总规模已达到130亿元。省级地勘基金的规模各不相同，从几千万元到数十亿元不等，多数规模集中在5亿元左右。投资最多的是内蒙古自治区，当时累计投入地质勘查的专项资金达到57亿元。

2010年12月28日,中央地勘基金管理中心曾下发通知要求各省份上报省级地勘基金运行管理情况。程利伟告诉记者,相比于2007年的130亿元，省级地勘基金在过去几年中的增长非常迅速，但他并未向记者提供最新的数据。

一些企业认为，尽管在过去三年中基金的运转总体良好，对经济社会的促进作用已经初步显现,但也有些不尽如人意的现象出现。“主要是一些地方政府利用省级基金控制了矿业权 ,形成了对商业性矿产地勘的‘挤出’效应,这与设立勘查基金的初衷是相违背。”

退出与立法

根据程利伟的介绍，随着矿业权改革的进行，以及资源价格的上扬，矿业已经成为地方政府争夺的一个未来财源。“目前大家的关注点多还集中在土地财政、房产税等上面,但实际上矿业领域的财政收入,在未来可能成为一些省市最重要的财政来源。”程利伟称。

在这样的大背景下，尽管中央地勘基金已经开始探索退出机制,而且目前已有四个中央地勘基金投资合作项目进入了基金的退出程序，但省级基金的退出程序体系建设却进展缓慢。

“中央地勘基金发挥衔接公益性地质工作与商业性矿产勘查的纽带作用,加强社会资本引导拉动。除国家统一部署项目外，不参与投资社会资本愿意独立承担风险的勘查项目，避免对社会资本产生挤出效应。”程利伟说,在确定有矿后中央地勘基金即通过出让权益退出,把后续的低风险、高收益勘查和开发让位于企业或者地勘单位。

程利伟称，对于基金过去三年运作的经验与问题,国土资源部、财政部以及中央地勘基金管理中心都在不断总结。

对于前不久刚刚出台的《中央地质勘查基金项目预算标准》,程利伟评价称，基金的资本来源是政府财政拨款，但过去一直没有一部能够完全适应中央地质勘查基金运行的预算标准，而基金的承担对象也涵盖了企事业单位，因此该标准的出台非常必要。

而正在制定或修改中的其他三部制度《中央地勘基金管理办法》、《中央地勘基金权益管理办法》和《中央地勘基金立项指南》，目前进展都比较顺利,有望在第一季度出台。

程利伟称,包括《中央与省级地勘基金协调联动指导意见》(下称《意见》)在内的五部法规出台之后,基金的基本法律框架将建设完毕。目前,唯一的麻烦出现在《意见》的制定上，中央与地方的分歧使得立法停滞不前。

八成多晶硅企业面临淘汰

上接01版

“我们基本上跑遍了全国所有集中多晶硅企业的地方进行调研，听取了包括地方政府和企业的各方意见，可以说，最终出台的东西已经得到了他们充分的认可,尤其是一些大企业。这个文件的出台不是限制，而是规范和引导。”一位工信部官员对本报记者表示。

按照工信部电子司的调研，全国多晶硅行业目前计划投资总额超过1300亿元，实际投资仅为400亿元，在建项目设计产能达到6万多吨。

“这足见国内多晶硅行业的投资冲动有多大，但是我们真正掌握核心技术,能够最终形成规模的却很少。”该官员表示,“因此，这个政策是经过市场讨论研究出来的，而不是政府拍脑袋制定的，对于行业里真正做起来的大企业来说,可以说是一种扶持,而不是打压。”

正如上述官员所说,《条件》出台意在培育大企业，记者采访的几家多晶硅中小企业普遍认为《条件》出台后压力很大。

中小企业争议的问题主要集中在两点,一个是《条件》规定太阳能级多晶硅项目每期规模要大于3000吨/年，一个是新建和改扩建项目投资中最低资本金比例不得低于30%。

《条件》出台后,有大企业认为国内不少企业的项目规模已达到5000吨/年,3000吨/年的规模相对较低,而小企业则认为很难在短时间内从现有的几百吨的规模一下跳至3000吨/年。

“文件的意图很明显,就是要培育有国际竞争力的大企业。”一家多晶硅生产小企业销售经理对记者表示,“但目前国内80%以上的多晶硅生产企业是中小企业，他们的单线产量只有几百吨，直接淘汰掉现有生产线形成3000吨的规模,资金上压力较大。”

该人士告诉记者,自38号文件出台后，各大银行基本上已经停止对多晶硅项目的放贷，而新的门槛又提出“新建和改扩建项目投资中最低资本金比例不得低于30%”的规定,这无异于雪上加霜。

他给记者算了笔账,1000吨生产规模投资约在7亿元至8亿元,3000吨的建设规模、30%的最低资本金就是6.3亿–7.2亿元左右,这对于已经没有贷款来源的中小企业又是一堵墙。

对此,中国可再生能源学会副理事长孟宪淦表示,目前国内投产的多晶硅企业有25家,在建的28家,“这些企业最后能达标符合条件的,不会超过10家。”也就是说,80%左右的多晶硅生产企业将在这次洗牌中淘汰。

此外,有知情人士告诉记者,该文件已经被工信部从网站上“隐藏”,《文件》将再做修改后与科技部等部委会签后生成新的文本放到网站发布。记者在工信部网站上看到，该文件已搜索不到，但在搜索引擎上搜索该文件名称，还可以看到工信部挂出的《条件》全文链接。

不过接受本报记者采访的工信部官员否认了“再次会签”,他表示,文件出台前已经过各部委审议，并报送国务院审批才发布,不可能说改就改。

降低成本以期平价上网

除了上述约束，国家发改委去年年中还出台了《关于清理对高耗能企业优惠电价等问题的通知》,从当年6月1日开始，多晶硅被列为高耗能企业,已经停止电价优惠。

一般情况下，电价成本占到总成本的30%–40%，优惠电价政策的取消，对于所有多晶硅生产企业都会陡增成本。

对于优惠政策，孟宪淦对本报表示,“下一步企业逐步达标符合条件后，贷款和优惠电价政策就会再次向这个行业打开。”

他解释说，目前中国多晶硅生产的平均综合电耗为160–200度/千克,生产线比较好的大企业的综合电耗已经能够达到60度/千克，但大多数小企业的电耗基本都在200度/千克以上,所以《条件》提出“到2011年底前,淘汰综合电耗大于200千瓦时/千克的太阳能级多晶硅生产线”将对耗能高、污染严重的企业形成约束。

上述工信部电子司官员也表示,这个行业本身要求企业要具备一定的生产规模，规模上不去的话很难做下去。这几年,国内多晶硅行业存在低水平重复建设和盲目乱投资的现象。

“新的准入标准虽然会加大技术上的投资成本,但也不会超过20%,产量1000吨/年的投资是7亿，其中环保技术方面只有1亿左右。但实现闭合循环系统后,却可以增加产量,同时降低单件的成本，最终降低成本价格。”孟宪淦表示,现在国内有企业对于99.9999%纯度的多晶硅成本已经能控制在22美元左右,距离国际上的20美元的成本已经非常接近。

目前，中国多晶硅生产企业的生产成本为30–50美元/千克不等,销售价格平均在55–60美元/千克之间,所以降低生产成本才能实现盈利。

“如果将生产制造继续向中西部转移，成本价格会降到20美元以内,传导到多晶硅产业链的下游，光伏发电的成本也会大大降低，届时光电平价上网就不是遥不可及。”孟宪淦表示。

产能是否过剩?

《条件》不仅对生产规模、能耗和资源回收方面进行了明确规定和限制,还特别地提出在政府投资项目核准新目录出台前,新建多晶硅项目原则上不再批准，但对加强技术创新、促进节能环保等确有必要建设的项目,报国务院投资主管部门组织论证和核准。

这是继2009年38号文停止审批多晶硅新建项目后的首次正式松动表态。其实,早在去年下半年,已有松动迹象。应38号文被发改委暂时搁置的江苏中能30亿元的多晶硅生产线技改项目在2010年10月初获发改委批复,江苏中能新增产能约3000吨。

产能的释放，即对此前“产能过剩”说的一次矫正。此前,提出“产能过剩”时,反对方表示2008年中国多晶硅需求为25000吨，实际国内只生产了5000吨,不存在过剩。而提出者则认为截至2009年上半年,国内多晶硅项目已建、在建和拟建的项目超过50个,投资规模将超过1300亿元,产能将超过23万吨,产能严重过剩。

对此，上述工信部官员对本报记者表示,“在政策制定的时候，并没有过多的局限在产能过剩这个定义中。包括国务院在2009年9月发的38号文，其中对多晶硅也没有直接用产能过剩的概念，而是讲它存在产能过剩的风险。”

孟宪淦也表示,定义为产能过剩并不合适,产能过剩的“产能”是被误会的产能。“其实是规划的产能过剩,都是地方上的虚报,我们的产能2009年不够,2010年不够,2011年也不够。”

据他介绍,中国2010年的多晶硅产量为4.2万吨，而需求则高达7万吨,缺口高达3.8万吨,国内的产能远远不够,依旧需要进口。

“所以准入门槛设立后,有实力的企业一旦达标发展空间依然很大，多大的产能缺口就有多大的利润。”普尼太阳能品牌总监杨光曦表示。

《多晶硅行业准入条件》要点

1. 新建和改扩建项目投资中最低资本金比例不得低于30%
2. 在政府投资项目核准新目录出台前,新建多晶硅项目原则上不再批准
3. 太阳能级多晶硅项目每期规模大于3000吨/年，半导体级多晶硅项目规模大于1000吨/年
4. 半导体级直拉用多晶硅还原电耗小于100千瓦时/千克，半导体级区熔用多晶硅还原电耗小于120千瓦时/千克
5. 太阳能级多晶硅还原电耗小于80千瓦时/千克，到2011年底前小于60千瓦时/千克
6. 新建多晶硅项目生产占地面积小于6公顷/千吨
7. 还原尾气中四氯化硅、氯化氢、氢气回收利用率不低于98.5%、99%、99%
8. 制定垄断行业工资与社会平均工资差距管理办法,使垄断行业工资与实现利润脱钩

小麦产业链紧绷 粮价上涨可能性较大

本报记者 降蕴彰 北京报道

通胀之下，粮价如同惊弓之鸟。北方旱情和国际行情的双重推动，更引发了政策和市场层面的诸多担忧。

农业部近期公布信息称，国内小麦受旱面积正在逐步缩小。截至2月16日，河南、山东、河北等八大小麦主产区的受旱和重旱面积，比旱情最重的2月9日分别减少了1610万亩和730万亩。

国家粮食局局长聂振邦也明确表示，中国粮食连续七年增产，小麦库存充裕。该部门另一位官员则称，即便今年小麦产量受干旱影响有所减产，也不会对国内粮价产生太大影响。

商务部新闻发言人姚坚更是在2月17日回应了国际方面对中国旱情推高国际粮价的说法，称中国粮食消费主要依赖国内市场，不会影响国际粮价。

> 目前对粮价下判断还为时过早，小麦主产区的麦苗刚刚进入返青期，从现在开始到今年6月才是决定产量的关键时期

但一些推高粮价的不利因素也在弥漫。本报从农业部官员处获悉，一些产粮大县地下水位连年下降，加之农田灌溉成本上升，导致价格传导的压力很大。中国粮食协会的专家也透露，目前国储粮食约占粮食产量的一半，市场余粮很大一部分是掌握在“粮贩子”手中，对价格变化反应非常敏感。与此同时，享受“限价供应”的国内大型面粉企业，在部分国储出库小麦存在质量问题的情况下，也不得不开始转向市场。

春节假期结束以来，国内小麦期货已经屡次大幅度上涨，山东、广州、长春等地面粉价格也开始上涨。不过目前对粮价下判断还为时过早，农业部一位官员表示，小麦主产区的麦苗刚刚进入返青期，从现在开始到今年6月才是决定产量的关键时期。

“小麦生长期长达8个月，中后期的自我调节能力很强，管理的回旋余地很大，如果水肥能跟得上，今年小麦再获丰收还是有可能的。”该官员表示。

旱情背后

据中国农科院专家称，目前受旱最为严重的是属于冬小麦播种地区，约占全国小麦面积的76%，产量则接近国内小麦产量的80%。

河南是全国小麦第一生产大省，该省属于冬小麦播种地区，小麦总产量占到全国的四分之一。自去年10月以来，北方冬麦区降水持续偏少，在2月9日迎来降雪之前，河南省一直处于干旱状态。

更重要的是，河南有50多个小麦主产县，几乎普遍都存在严重的地下水位下降。现在河南当地的主要应对干旱措施就是引黄河水或抽取地下水对农田进行灌溉，无水浇灌或浇灌成本较高的麦田则只能“靠天收”。

滑县是河南第一产粮大县，滑县主管农业的副县长袁瑞峰告诉本报记者，目前滑县地下水位年下降就达到1米左右。由于地下水位下降幅度过快，农田机井每年都要报废200到300眼左右，而这些机井是当地农田灌溉的主力。

到2010年底为止，该县有45%左右的机井没有通电，只能用柴油机进行灌溉。2010年农民用电浇足一亩地大约需要10元，而用柴油浇足一亩地需30元。

即便是电费、柴油费价格都很高，在每年严重干旱时期，滑县农业部门都会组织农民通过用电或柴油带动抽水机来抽取地下水进行农田灌溉。该县农业局纪委书记郝光亮、水利局局长全贡凯均表示，他们最为担心的是地下水位快速下降问题，其次才是电费、柴油费的价格成本问题。

和不断上涨的电费、柴油费一样，农民种粮所需付出的种子、化肥、农药、机械作业等方面的成本也都在逐年提高，这还不算农民投入的人力成本。一位不愿透露姓名的河南农业官员预测，“受成本等多重因素的推动，今年小麦价格很有可能再现去年较大幅度上涨的一幕。”

该官员还表示，虽然国家今年加大了对种粮农民的补贴力度，特别是2月9日国务院出台了对冬小麦抗旱浇水每亩补助10元、施肥补助每亩10元的政策，但由于很多地方大量的农田都存在转租现象，国家财政给予的种粮补贴很难真正落实在实际种粮农民的手上，而是补贴了转租地的农民。

接受本报采访的一位山西县级农业官员也持同样的担忧。他表示，国家实施小麦抗旱浇水、施肥补贴的目的是调动农民的积极性，但目前很多地方的种粮大户都是从农民个人或者集体的手中承包农地，因此他们得不到政府给予的补助。

小麦的政策市

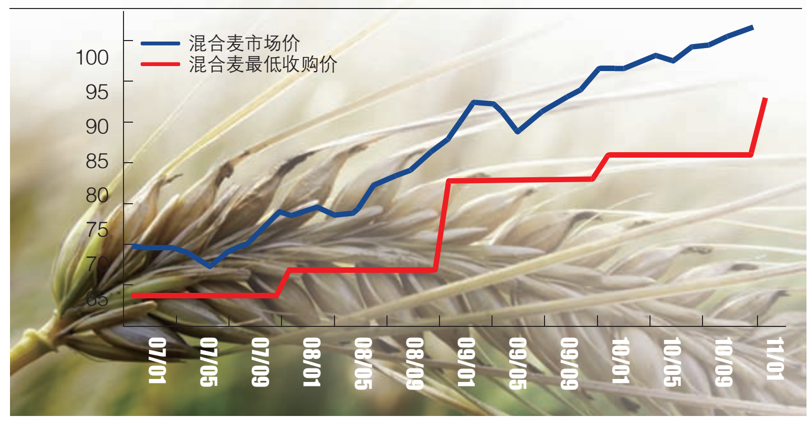
事实上，国内小麦价格有明显的季节性波动规律。

一般来讲，冬麦上市后的7月份为小麦供应旺季，价格偏低。从9月份开始，小麦消费就会进入旺季，现货价格稳步上升。春节前后，小麦消费进入高峰期，小麦价格也到达年内高点。春节过后小麦价格开始逐步回落，在四五月份青黄不接时，价格略有反弹，随后一直回落到六七月份的低价位。

但中储粮一位分析师发现，今年春节前后国内小麦价格本该处于价位高点，但去年后半年，以及今年春节前一个月到春节后第七天（2月9日），这两段时间国内市场小麦价格都比较低，而且基本处于平稳状态。

原因在于，从去年12月开始，国家发改委、国家粮食局等方面先后两次对主产区和主销区的包括五得利、中粮集团等在内的几家大品牌面粉企业实行最低收购价小麦定向销售，仅五得利一家企业就可以从中储粮获得150万吨的低价小麦。

国内小麦价格走势 元/50千克



资料来源：CEIC,CIB Research

与此同时，面粉企业也同时接到来自国家发改委和国家粮食局的“限价令”，这些企业的面粉出厂价格也随之下调。

除了“限价令”外，当时国家发改委、国家粮食局等方面还修改了托市小麦交易细则，禁止贸易商参加竞拍交易，并将托市小麦投放量一直保持在每周450万吨的高位水平，这些政策的实施明显控制住了后期小麦、面粉市场的走势。

但是，小麦价格在2月9日发生了新变化。当日郑州小麦期货价格出现大幅上涨，较节前大涨7%，报收至3051元/吨，首次突破3000元/吨整数关口；2月14日，郑州小麦期货又上升至3100点整数关口，成交价连创历史新高，成为郑州小麦期货历史上罕见的涨幅，普遍超出了期货业界研究员的预期。

郑州小麦期货是目前国内交易的农产品期货中最大的品种，对国内小麦价格走势有较强影响。在小麦期货连续大幅上涨之后，山东、广州、长春等地的小麦、面粉价格也出现较小幅度的上涨。

本报还获悉，正在享受最低收购价小麦定向销售的五得利集团，也在河北、河南等地市场上高价收购小麦。五得利集团是国内最大的面粉加工企业，日加工小麦能力高达14500多吨。

该集团分公司的一位负责人对本报表示，由于从中储粮方面获得的政策性低价小麦质量不过关，不符合加工优质面粉的要求，企业方面只好被迫在市场上高价购买一部分优质小麦，与定向从中储粮获得的“低价小麦”混合着用，这样才能保证生产出“优质面粉”。

对此，中储粮内部人士表示，每年参与国家小麦托市收购的粮库库点多达数千个，有些库点为了多收小麦，赚取收购补助和保管费，因此收储了部分不合格小麦，造成库存小麦存在一些质量问题，“但存在质量问题的库存小麦较少”。

权衡“限价令”和获得“低价小麦”，上述五得利集团负责人表示，前者给企业带来的经济损失更大。他认为，照此下去，如果后期干旱严重，今年小麦价格有可能大幅度上涨。

炒作难控

1月下旬，摩根士丹利方面称，当前全球粮食市场供应过度吃紧的状况比2007/2008年度粮食危机时的情形还要令人担忧。来自世界银行的最新报告进一步显示，目前世行国际食品价格指数比一年前猛增29%，只比2008年6月的峰值低3%。

国际粮价飙涨的局势让世行行长佐利克也极度担忧，2月15日，佐利克发出警告——国际食品价格已经上涨到“危险的程度”。

虽然在国内一些官员和专家看来，佐利克的警告和担忧与中国还隔着很长的距离，中国和世界粮食市场素来隔着一道“防火墙”，二者之间只是互相略有影响，并不存在决定性的关系。

但来自中国粮食协会的一位老专家担心，由于国储粮食只占粮食产量的一半，其余很大一部分市场余粮是掌握在农户和“粮贩子”手中。而在上季小麦收获半年过后，现在大部分农户手中多半都只剩充足小麦口粮，目前市场上的大部分小麦基本掌握在“粮贩子”手中。

“粮贩子”又称粮食经纪人，在原粮所有权流转过程中，运输户、粮贸公司、部分粮库及粮食加工厂均充当了“粮贩子”的角色。根据中国粮食协会调查获得的信息，目前国内有逾百万的“粮贩子”，常年从事着粮食收储、贸易类的业务，特别是最近几年国家实行粮食最低价收购之后，国内粮价日益上涨，如此庞大的原粮抢购队伍更显得相当活跃。

该老专家称，有很大一部分“粮贩子”是县级或县级以下基层粮库员工出身，在1998年开始的几轮国有粮库改革中，这些人因减员分流、置换职工身份等原因离开了粮库岗位，有的干起了粮食贸易，有的还建起了个人粮库，他们对粮食市场极为熟悉，有的靠收储中介费，有的靠赚取价差，深谙其中盈利方法。

他对本报表示，目前来自国际市场的投资商对中国干旱进行的炒作，已经使国内小麦期货价格出现暴涨，小麦现货、面粉等产品的跟涨压力也在增大，如果国内逾百万的“粮贩子”也加入其中，国内小麦乃至整个粮价将面临更大压力。



增减挂钩仅批 73 万亩 国土部严查试点外项目

本报记者 宋尧 北京报道

国土资源部三年前推出的城乡建设用地增减挂钩试点，很快在地方用地饥渴症的胁迫下走样变形，并最终迎来一场大清理。

“清理的目的是为了发展。”2 月 16 日，刚刚参加完清理检查工作会议的国土资源部规划司司长董祚继对本报表示，出大问题的地方都在试点之外，那些以置换、周转等名义开展的地方私立项目将是这轮清查的重点。

增减挂钩试点是将低效使用、甚至闲置的农村建设用地重新整理，作为日趋紧张的城市国有建设用地指标的一项补充，国土部 2007 年刚刚开展这项工作时，曾被认为将是大势所趋。

但在地方政府渴求用地指标的大背景下，最初所划定的试点范围很快被突破，擅自开展的种种土地置换方式在多个省份群起，而其间漠视农民利益，纯为指标而置换或增减挂钩的项目层出不穷。

2010 年 12 月底，国务院下发国发 47 号文件，要求对增减挂钩试点工作进行清理。眼下，包括董祚继在内的诸多国土资源系统人士普遍担心，舆论的片面解读或许会对这项正在试验中的重要土地改革造成负面影响。

内外有别的清理

“试点地区的省份，与自行上项目的省份情况完全不一样，要有针对性地做清查的指导意见。”此次清理检查工作办公室负责人、国土资源部总规划师胡存智在向办公室成员布置工作时这样强调。据记者了解，此次被列入重点清查名单的省份一共有 6 个。

“安徽、河北、内蒙古，这些都是在部里试点之外，自己搞一套建设用地置换的省份。”国土部内部人士告诉本报。

以河北省为例，国土资源部仅批给该省增减挂钩指标 1.2 万亩，但该省却计划在 3 年内完成 7500 个村庄的改造，额外获得 50 多万亩建设用地指标。而安徽与内蒙古，甚至绕开国土资源部的增减挂钩试点，自行出台了一套建设用地置换暂行办法。

“这些各省自行搞的置换，首先规模无法控制，很容易失控，另外在具体操作上也很不规范，应该返还给农村的土地增值收益往往被挪作他用。”董祚继对本报表示。

而 2 月 9 日刚刚获国务院批复的《城乡建设用地增减挂钩试点和农村土地整治清理检查工作方案》，也很明确地给出了对这些项目的处理意见，“对继续在试点外进行建设用地置换和复垦土地周转的，一律停止实施，进行整顿规范。”

相比之下，在国土资源部立项的增减挂钩试点，以及涉及到这项内容的农村土地整治工作的“待遇”则好得多，自然要对“存在的问题逐一排查”，但“对规范的做法和典型经验进行总结提升”。

“国土资源部 2007 年至今四次下发的增减挂钩指标也不过 73 万亩，规模很小，影响不了大局，而且从目前掌握的情况来看，总体上都比较规范。”上述国土部内部人士告诉记者。

但他同时也表示，也有个别试点存在着擅自扩大试点范围，耕地补充质量不够，或是跨县域流转等问题。

记者了解到，在 2010 年时，国土资源部曾对其他省的 300 多个试点项目做了调查，就耕地补充质量这部分指标而言，仅有 10%的项目占优于补。

> 这些各省自行搞的置换，首先规模无法控制，很容易失控，另外在具体操作上也很不规范

试点将继续扩大

“就整个增减挂钩试点而言，我认为需要总结经验，发现问题，最后达到全面升华。”在谈到此次整顿后的下一步计划时，董祚继表示，在清查工作结束、问题得到阶段性解决之后，国土资源部肯定还要进一步地扩大增减挂钩试点的规模，“这是大趋势，不可遏制”。

过去 10 年，中国城镇化率增长了 10.4%，城镇建设用地也增加了 4200 万亩。今后 10 年，随着城镇人口基数不断扩大，在土地集约利用水平不断提高的情况下，预计城镇建设所需用地仍在 4000 万亩以上。

另一方面，为了减少城镇扩大占用耕地，农村建设用地挖潜是一条现实可行的路子。把统计公布的 7.13 亿农村人口和 1.5 亿进城务工农民加在一起，目前人均农村居民点用地仍达到 214 平方米。按人均保留 150 平方米用地上限测算，全国农村居民点用地可腾退出 8000 万亩左右。

“只要措施得当，农村建设用地整治完全可以释放出数量可观的用地空间，在不占或少占耕地的情况下，为城镇化、工业化发展提供用地保障。”在 2 月 16 日的视频会议上，国土资源部副部长贠小苏这样表示。

而董祚继则对本报表示，今后农村土地整治的改革完善方向则是研究如何引导社会资金的参与，以及完善增值收益转移返还给农村的机制。

“重庆的‘地票’试验就得到了国务院的同意，我个人也认为方案谨慎，规模不大也可控。”董祚继称，重庆试验用市场的行为来引入社会资金，是当前农村土地整治方案很好的补充，但具体效果还需观察。

而今后，国土资源部还将继续坚持将增减挂钩政策执行被限定在县域范围的原则。“过去的城市化多集中在一线城市，造成了不少大城市病。指标流转的县域限制，对小城镇的发展有很大促进，与当前中国城镇化的战略也相符。”董祚继表示。

高铁隐疾

上接 01 版

刘志军是 2011 年接受调查的首位正部级官员。他的落马，不仅意味着其“政坛不倒翁”的称号成为历史，也标志着中国铁路历时将近八年的“刘志军时代”走向终结。在其任上，中国铁路进入有史以来最大规模的投资建设阶段，高铁建设高歌猛进，但体制改革停滞不前，安全事故和腐败案件屡有出现，备受指责的“一票难求、一车难求”现象则依然没有消除。

无论是主政铁道部期间力推的高速铁路，还是个性鲜明的工作和生活风格，刘志军在系统内外都不乏争议。尤其是被认为是刘志军时代最大亮点的高铁，在政企不分和监督约束不够到位的铁路系统，其潜藏的经济、技术、管理等风险有可能因人为因素而放大。这些风险如同魔咒一般，变幻莫测却又并非无法驾驭。

多面刘志军

前述知情人士表示，刘志军案发，在全国铁路系统内引发震动，一时间人人自危，与其他相关企业的联谊活动也被暂时搁置。

据另一位可靠人士透露，在刘志军被调查前后，铁道部其他若干负责高铁工作的官员也曾被“带走”约谈，可能涉及高铁技术引进中的“经济”问题。

从 1972 年以养路工人的身份进入武汉铁路分局算起，湖北鄂州人刘志军已经在铁路系统工作了 39 年。他在基层铁路局工作多年，1995 年进入铁道部，2003 年 3 月升任铁道部部长、党组书记，步入其职业生涯的权力顶峰，直到今年 2 月 12 日突然跌落。

在系统内部，接受本报记者采访时，许多人士对刘志军的评价褒贬不一。有人说他个性张扬，为人强势，一不高兴就破口大骂；有人说他头脑灵活，口才出众，善于接近高层领导并获得赏识；有人说他对铁路有深厚的感情，但对铁路建设的大手笔投入胜于对基层员工福利待遇的改善，对于官职的热衷也胜过对金钱的亲近。

目前，铁路内部也没有获知刘志军违纪的具体情况，一种口风说他利用手中的权力，为他人获得利益提供便利。上述可靠人士透露，早在 2009 年，中纪委人士就开始调查刘志军，并对其进行警告，但刘当时并不在意。

该可靠人士表示，刘志军此次被查，直接导火索是其他一些被调查人员把他招了出来，刘志军的违纪行为可能和其贪污受贿有关，牵涉的数额较为庞大。

一位接近中纪委的人士表示，刘志军落马或与山西博宥集团董事长丁书苗案及中铁集装箱原董事长罗金保案有关联，牵涉中国高铁巨额腐败及生活作风严重腐化，涉案金额近百亿元人民币，牵涉多家上市公司，有可能引发铁路系统“地震”。

一名煤炭业人士透露，由于铁路运力长期供不应求，在煤炭的流通环节中，铁路是重要的利益节点。现年 55 岁的丁书苗最大的本事就是拿车皮。该人士表示，丁书苗 1998 年经人介绍认识了时任北京铁路局临汾分局党委书记罗金保，为其日后进军石太高铁埋下伏笔。2000 年，在罗金保的引见下，丁书苗接触时任铁道部副部长、党组成员的刘志军。同年，丁书苗成立博宥集团，涉及高铁设备、影视广告、酒店等诸多投资。

此后，博宥集团几乎垄断了中国高铁的声屏障项目。2006 年，博宥集团参与组建的智奇公司，成为中国唯一一家动车组轮对生产和维修基地。

上述煤炭业人士称，丁书苗在包揽这些项目的同时，并没有忘记给刘志军好处。

高铁得与失

在接受本报记者采访时，铁路内部有人用“疯子”称呼刘志军，原因是他工作上雷厉风行，自己想做的事情别人很难阻挡，有些近乎偏执的执着。在这一点上，最为典型的就是刘志军力推的高速铁路。

刘志军 2003 年起执掌铁道部的八年，是中国铁路有史以来投资规模最大、建设速度最快的“跨越式”发展时期。刘志军任职期间，中国铁路在机车车辆、高原铁路、既有线提速、重载运输等方面均取得明显进步，但刘志军最为看重的亮点，是高速铁路的跃进式发展。

我国铁路长期以来运输能力严重短缺，最明显的体现是春运期间“一票难求”，货运请车满足率不足 40%。刘志军 2003 年出任铁道部“一把手”伊始，就提出铁路要实现跨越式发展的主张，而高速铁路成为铁路跨越式发展的突破口。

据铁道部内部人士分析，刘志军之所以力推高铁，一是拉动内需的历史性背景，二是铁路资源紧缺，通过修建高铁，中国铁路繁忙干线可以实现客货分线运输，把既有线的能力腾出来，发展货物运输。

尽管业内外对于中国目前是否需要大规模建设高铁一直存有争议，但在刘志军的推动下，国家在规划和政策层面对发展高铁给予了支持。

铁道部的资料称，中国高铁发展的真正起点是在 2004 年，以国务院召开的两次关于铁路的重要会议并通过的《中长期铁路网规划》与《研究铁路机车车辆有关问题的会议纲要》为标志。前者提出，到 2020 年，全国铁路营业里程达到 10 万公里，主要繁忙干线实现客货分线，建设高速铁路 1.2 万公里以上。后者则提出，加快我国铁路机车车辆装备现代化总体要“引进先进技术、联合设计生产、打造中国品牌”，引进时速 200 公里以上高速动车组技术是其中的主要内容。

2005 年 6 月 11 日，设计时速 250 公里石家庄至太原铁路高速铁路开工，这是《中长期铁路网规划》中第一条开工建设的高速铁路。紧随其后，设计时速 350 公里的武汉至广州高速铁路和北京至天津城际铁路相继开工，大规模的高铁建设全面展开。

2008 年全球金融危机中，中国政府为拉动经济而推出的 4 万亿计划，使刘志军主推的高铁项目成为最大受益者。据国家发改委投资司一位人士介绍，在中央安排的 4 万亿投资中，高铁的投资规模大体为 1.5 万亿，最终的投资规模可能要超过这个数字。铁路投资这几年发展一直都比较快，原因是无论客运还是货运，中国当前都还存在明显的运力不足问题。同时，铁路项目可以很好地带动地方经济发展，地方政府一般都有这方面的冲动。

同样是在 2008 年，国家对《中长期铁路网规划》进行了调整，确定到 2020 年，全国铁路营业里程达到 12 万公里以上，建设高速铁路 1.6 万公里以上。

在中央和地方的大力支持下，中国的高速铁路在最近几年突飞猛进。目前，中国高速铁路的营业里程已经达到 8358 公里，居全球首位。另外还有 1 万多公里的高速铁路正在建设。

高铁建设高歌猛进的背后，是规模庞大的资金投入以及由此带来的债务风险。由于建设标准较高，时速 300 公里高铁的建设成本一般是普通铁路的 3 倍左右，但在融资渠道上，受限于目前的体制，高铁建设的资金长期以来主要依赖中央和地方政府的投资以及银行贷款，民营资本和外资鲜有进入。

有数据显示，截至 2009 年底，铁道部总资产 2.46 万亿元，负债规模达到 1.3 万亿元，负债率接近 53%。大举上马高铁项目是债务攀升的主因。另据不完全统计，2009 年铁道部需要支付的利息在 400 亿元以上，未来每年的利息费用还可能大幅上升。

与此同时，部分高铁项目建成后还出现了客座率较低、线路大幅亏损的现象，例如京津高铁运行一年亏损约 8 亿元，这让外界对高铁项目的投资回报抱有忧虑。

北京交通大学教授赵坚表示，目前在建项目于 2012 年前后投入运营时，铁道部门的债务危机将大规模爆发，政府将不得不用巨额财政补贴维持高铁运营。

招标潜规则

对刘志军而言，高铁是近年铁路建设的最大亮点，但在光鲜夺目的业绩背后，暗藏的工程建设和物质设备采购潜规则，以及先后爆发的多起案件，让这一亮点失色不少，刘志军自身也或许受到牵连。

在高铁项目的拉动下，最近几年铁路系统的固定资产投资和基本建设逐年激增，2010 年投资分别达到 8340.7 亿元和 7091.0 亿元，2004 年时分别只有 901.38 亿元和 531.55 亿元。

铁路系统的投资项目，表面来看都有完备的审批程序和招投标规则，但在其垄断而封闭的体制下，一些内部官员依然有可能利用制定和执行规则的便利谋取私利。接近铁道部纪委人士表示，向下属打招呼，帮助特定单位中标，从中索要提成，或者要求中标单位将部分标段分包给关系人；利用管理工程的优势，直接向施工单位索要工程项目，从中谋取私利；平时收受对方的好处，在项目招标和管理中给对方单位提供方便等，已成为一些违法官员的常用手段。

铁道部已经试图着手从源头上堵住这些漏洞。铁道部新任党组书记盛光祖也在上任之初代表部党组表态，其个人及党组成员决不插手干预铁路工程项目，请全路干部职工监督。

据中国国际工程咨询公司一位人士介绍，铁路招标领域涉及的内容很多，从上至下至少几十层环节，从铁轨、机车到信号灯、控制系统，再到火车站建设、内部装修、站台服务等，项目很多。铁路项目招投标、评标等的决定权都在各路局段部门。正是因为铁路建设繁杂而又相对封闭，才会滋生寻租和腐败现象。

最近几年，铁路系统查出了陈伯羽、罗金保等案件，都涉及利用职权干预工程招标。铁路系统一位官员坦承，“面对社会对铁路工程建设廉洁的质疑，我们无论怎样作出回应，都显得苍白无力。”

陈伯羽系京广客运专线河南有限公司原总经理，曾利用职务之便为他人协调调配车皮，或帮助其在工程招标中中标，先后受贿 500 余万元。罗金保曾任中铁集装箱董事长，因涉嫌违规插手建设项目招标、大肆收受贿赂，于 2010 年被“双规”。

据铁道部内部人士称，在铁路招投标的规则制定环节上，目前主要由铁道部建设司招标管理中心发挥主导作用，不过在具体项目的招标规则则具有一定的弹性，这也为铁路内外一些人士和企业进行权钱交易提供了空间。

例如，在评委为投标企业打分时，通常会有一些加分因素，比如“在汶川地震、洪灾等事件中有突出贡献或者进行过捐赠的企业加 5 分”，一些企业就是通过这些可以人为控制的加分因素最终中标拿到项目，而为了获得加分，很可能会对关键人员进行公关。

侦办陈伯羽案件的河南省检察院反贪局人士在接受媒体采访时表示，在办理陈伯羽案件中发现，现在许多工程项目的招投标存在严重违规违法操作的行为，很多规定在实际操作中都形同虚设，招标工作不公开、不透明，缺乏制约监管，缺乏舆论监督，人为因素太多。现在不是没有制度规定，而是到底有多少人切实地落实了这些规定和制度。

除了铁路系统内部官员直接干预工程外，接近铁道部人士透露，在一些铁路项目的招投标和建设施工上，经常会出现一些“中介组织”，这些自称有背景或关系的组织拿到项目之后再转给施工单位，从中索要工程费 5%或者 7%的回扣。

事实上，铁路工程建设领域灰色交易的产生，并不完全是铁路内部的原因。

一位铁道部的官员坦陈，以不正当手段争夺工程项目是一个全国乃至国际性的问题，铁路建设市场也不例外。即便是一些大型骨干企业，也可能存在不规范甚至违法违规的做法。

灰色交易的存在，使铁路工程出现质量隐患的风险加大。已在铁路工程领域工作 20 多年的南方一家公司的老总说，中国铁路建设和高铁项目中，不少建设单位和业主，在目标任期内都要显示政绩以及效益，最主要的表现是要求尽快完成工程并节约成本。因此，就经常出现一些价格低、周期短的工程，一定程度上就影响了质量和安全，但到最后许多施工企业却只能拿到铁路部门的“白条”。

福建某铁路服务公司老总连岳表示，在“僧多粥少”的铁路建设市场格局下，施工企业为了求生存，必然迫不得已地接受“不合理工期与不合理造价”。

改革进与退

与刘志军不遗余力推动高铁建设形成鲜明反差的，是铁路近年来在体制改革方面一直没有实质性突破，最直接的表现是政企分开这一步始终没有迈出，有关机构将铁道部并入“大交通部”的设想也不了了之。

2005 年 3 月，铁道部撤销了下属 41 个铁路分局，实行铁道部-铁路局-站段三级管理模式，这被外界认为是刘志军主政铁道部期间在体制改革方面推出的为数不多的举措之一。此后，铁路的体制改革让位于大规模路网建设，尤其是高铁建设。

中国铁路长期政企合一的体制曾经发挥过积极作用，但铁道部既是裁判员又是运动员的双重角色广受诟病。在刘志军力推的高铁项目上，这种角色冲突也产生了一些弊端。

对高铁项目而言，如果是一家企业操作，无疑要考虑自身实力和项目的投资回报，但铁道部以政府的身份进行投资决策时，可能对项目的市场前景、经济效益、还本付息等现实因素不像企业那样看重。这种错位，很可能导致铁路系统对规模扩张的热衷胜过对效益提升的注重，对领导者业绩的追求胜过对职工福利的关照。

在更深层次上，高铁因资金、技术密集所带来的风险，本应通过体制改革、市场化运作化解，但由于铁路长期政企合一，这些风险被制度漏洞和人为干预所放大。工程建设领域出现的腐败案件，就是一部分风险的提前暴露。

铁路的基层员工，也没有成为现行垄断体制的受益者。

铁路系统一位内部人士表示，铁道基层员工过去十多年在工资福利方面与社会上的差距越来越大，去年全路员工人均年收入 4 万多元，平均每人每月只有两三千元，很多基层员工任务繁重，但每月的收入只有 1000 多元。

上述人士认为，刘志军在任时将大部分资金用在铁路建设上，对员工福利待遇投入不足，导致不少基层员工心存抱怨。不过，铁道部今年年初已经提出，“十二五”期间要确保铁路系统职工工资收入持续稳步增长，年均增幅 10%以上。

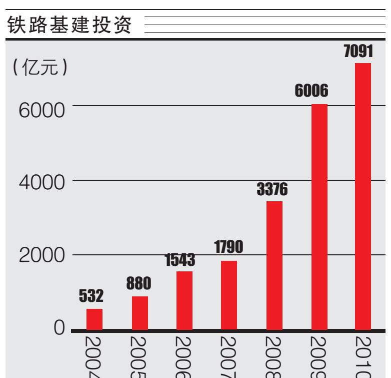
目前，对于铁路政企合一的传统体制何时打破，各界一致没有明确的意见，甚至在是否要政企分开这一基本问题上，一直存在着不同意见。国务院发展研究中心一位专家对本报记者表示，该中心最近两年参与了铁路系统的多个课题研究，但主题都是围绕铁路发展，没有涉及铁路改革。而铁道部新闻发言人王勇平曾表示，政企分开是铁路未来改革的终极目标，但难以一步到位，需要逐步实施。

无论铁道部未来的改革步伐如何迈进，这一切都将与刘志军无关。如果不出意外，在计划于 2 月 23 日到 25 日举行的十一届全国人大常委会第十九次会议上，刘志军的铁道部部长职务也将被免去。届时，中国铁路的“刘志军时代”将正式划上句号。



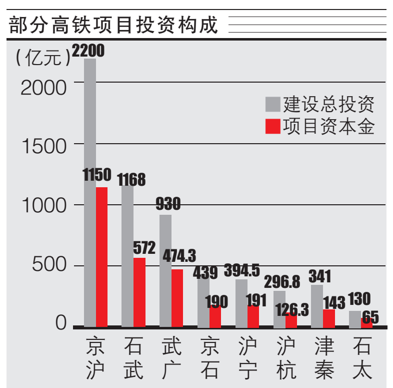
CFP/ 供图

铁路基建投资



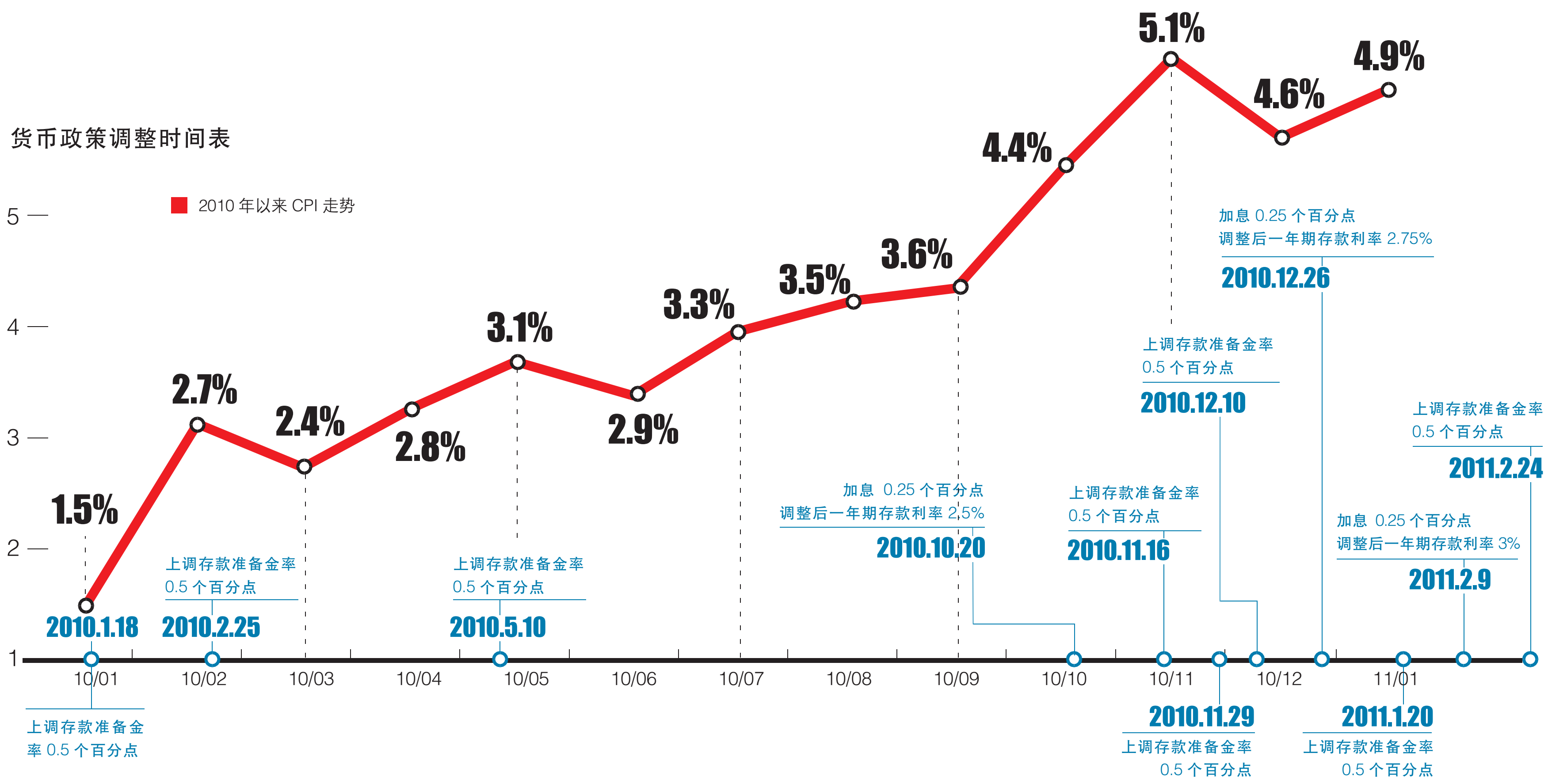
数据来源：铁道部；审计署

部分高铁项目投资构成



数据来源：国都证券；公开报道整理

货币政策调整时间表



通胀持续发酵 货币政策仍将紧缩

本报记者 孙健芳 北京报道

2 月 15 日统计局公布 1 月份中国经济数据，其中通胀数据仍旧高企，但低于市场预期。

由于推动物价上涨因素仍在发酵，投行们预测未来通胀数据仍将高位运行，紧缩的货币政策必将维持一段时间。

2 月 18 日晚间，央行宣布，从 2 月 24 日起，上调存款类金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点。

通胀低于预期

自从中国经济走入平稳运行轨道之后，通胀数据一直是市场关注的焦点，去年 12 月份消费者物价指数(CPI)同比增幅为 4.6%，今年 1 月受春节期间食品价格上涨和干旱引发粮食减产预期的影响，市场普遍预测 CPI 在 5.2%–5.5%之间。

但 1 月 15 日统计局公布的数据远低于预期，1 月份 CPI 同比增幅为 4.9%。其中食品价格上涨 10.3%，居住价格上涨 6.8%。

数据低于预期，部分原因是统计局对 CPI 权重进行调整，在统计局答记者问的网络稿件中，统计局对居住类权重提高 4.22 个百分点，对食品类降低 2.21 个百分点。

统计局还表示，这种调整对 1 月份 CPI 影响很小，按照新权重计算的 CPI 同比涨幅为 4.918%，比用旧权数计算的 4.942%仅低 0.024 个百分点。

但投行对此解释并不认同，瑞穗证券首席经济学家沈建光按照旧权重计算的 CPI 为 5.1%，国泰君安宏观分析师王虎也表示，权重变化导致 CPI 比预测值低 0.2%。

但如果扣除 CPI 权重调整的影响，投行们也承认，还有两个因素导致 1 月份通胀数据低于预期。

一个因素是食品类价格上涨幅度低于预期。国泰君安王虎预期 1 月份食品同比涨幅为 11.5%，而实际数据为 10.3%。另一个因素是非食品价格没有达到预期上涨幅度。中信证券宏观分析师孙稳存指出，“非食品价格上涨幅度低于预期 0.4%”。

通胀仍高位运行

虽然 1 月份通胀数据低于预期，但一些投行坚持认为，今年年初通胀比 2008 年初严重。从数据上看，1 月份 4.9%的同比涨幅远低于 2008 年 1 月 8%的同比涨幅，而国泰君安王虎表示，“2008 年年初是结构性通胀，主要由食品价格上涨引发的，但这次却是全面通胀。”

> 由于推动物价上涨因素仍在发酵，投行们预测未来通胀数据仍将高位运行，紧缩的货币政策必将维持一段时间

未来，引发此轮通胀的因素并没有减少。

粮食问题依旧是关注焦点，高盛亚洲宏观经济学家宋宇认为，“尽管干旱对粮食实际影响并不如预期那么严重，但北方旱灾会改变人们对粮食和食品价格上涨的预期。”

各种非食品因素上涨速度也在发酵。从去年 8 月份开始，工业品出厂价格(PPI)就开始超预期反弹，2010 年 12 月 PPI 同比涨幅为 5.3%，2011 年 1 月份 PPI 同比涨幅达到 6.6%，高于市场普遍预期的 6.1%。

未来推动 PPI 继续上涨因素主要有：一是经济明显回升，拉动内需增长，也加大对生产资料的需求；二是国际上大宗商品价格不断上升，将在未来一段时间推动国内生产资料价格上升。三是国内居住类价格和劳动力成本上升会推动非食品价格上升。

最后，需求强劲和货币超发都为未来高通胀埋下隐患。沈建光认为，中国经济过热导致总需求正在走强，这会推动价格上涨。而光大证券首席经济学家潘向东则担心，由于过去两年货币超发，若缺乏一个有效的市场进行稀释，必然在商品和资产领域舞潮弄浪。

基于上述原因，投行普遍预测，通胀仍将高位运行。其中外资投行预测偏高，高盛宋宇认为，考虑 CPI 环比增幅高于 5%，2 月份 CPI 可能会达到 5.1%，德意志银行大中华区首席经济学马骏认为年内高点可能会达到 6%。内资投行相对乐观，兴业证券首席经济学家董先安预测 1–3 月份通胀数据分别为 5.5%、4.9%和 5.2%，中信证券预测上半年通胀数据在 4%–5%之间，之后就会回落。

不过，相比春节之前，投行开始上调全年通胀预期，国泰君安上调 2011 年 CPI 预测值从 4%到 4.8%，上调 PPI 预测值从 5.5%至 7.8%，德意志银行马骏预测年全年通胀数据为 5%。

货币在收紧

由于通胀数据高位运行，中国货币政策维持紧缩状态。

在 2 月 8 日年假结束前一天，央行宣布年内第一次加息，这是从去年 10 月 24 日以来央行第三次加息。

多数投行认为 2011 年央行会继续加息，但交通银行金融研究中心研究员鄂永健说，“加息不会常态化”，其理由有：年内通胀基本可控；加息会导致中美利差加大，引发热钱流入；同时中国经济也没有明显过热。

对于年内加息次数，多数投行预测年内两次，每次上调 0.25 个百分点，即截至 2011 年底存款利率达到 3.5%，企业中长期贷款利率达到 6.95%。

至于下次加息的时间点，投行之间有了分歧。认为 4 月份左右第一次加息的有中信证券、交通银行等；认为推迟到第二季度加息有瑞穗证券等。

除了加息，未来央行仍会继续提高存款准备金率。

今年以来，央行已经两次提高了存款准备金率，而过去一年央行共提高了 6 次存款准备金率，其中还分别在去年 1 月份和 10 月份两次对银行差别化地提高存款准备金率。

这种差别准备金率动态调整对银行放贷行为威慑作用十分明显，1 月末人民币新增人民币贷款为 1.04 万亿，低于之前市场预期的 1.2 万亿，同比也少增 3500 亿元。

交通银行研究中心鄂永健还预测，2011 年准备金率统一上调和差别准备金率上调将会同时进行，其合并影响程度相当于准备金率统一上调 4 次，每次 0.5%。他甚至认为一季度存款准备金率可能再次上调 1–2 次，也不排除央行对部分贷款投放过快、资本充足率派偏低的银行进行差别化提高。

这种持续紧缩货币政策是否会延续至全年？没有人能够立刻回答。

不过，国泰君安首席经济学家李迅雷认为下半年货币政策就有望放松，原因是持续出台的紧缩货币政策的叠加效应正在显现；同时高增长下经济已经出现疲态，2011 年二季度为本轮 GDP 同比增速高点，下半年 GDP 的增速将回落。

部委酝酿降低进口税

本报记者 席斯 北京报道

奶粉境外抢购、化妆品代购汹涌，这些非正常手段正在成为越来越多消费者购买进口商品的主要手段。

“比在国内买便宜近一半，当然要代购了”，长期从网上代购婴儿配方奶粉的小陈说。

2010 年度中国电子商务市场数据监测报告则显示，2010 年海外代购的市场交易规模达到了 120 亿元。这些代购大部分并没有缴纳关税，进口环节税收最少也要 10%以上，多的 100%以上，所以这部分税收流失最少也要有几十亿元。

“我们的高税收把国外很普通的商品人为变成了‘奢侈品’，这是中国消费者的不幸.”商务部研究院消费研究室主任赵萍说。她认为，降低进口税收，也算是改善民生。

近日，国税总局官员透露，正在酝酿降低部分商品的进口环节税收，让这些商品以正常途径进口，防止税收流失。

酝酿中，进口消费税将进行调整，取消化妆品消费税，远期将取消黄金珠宝首饰的消费税。进口关税也有望进一步降低。

税收流失严重

三聚氰胺事件后，一大批奶粉消费者转向了进口奶粉，他们发现，进口奶粉品质上有保证，代购价格也不贵，甚至比国产奶粉还便宜。

小陈买的明治奶粉在网上代购价格为每桶 155 元左右，而海关进口后销售价格为 258 元。他说他也想买正常途径进口的奶粉，但价格太高，消费不起。而代购价格与国内奶粉价格差不多。

目前海关进口奶粉的税收有增值税和进口关税。如果来自最惠国，其税率为 22%，如果是普通国家，如美国，则进口奶粉的税率是 57%。加上在国内的物流成本、进场费等等，卖到中国的价格就会翻番甚至更多。

小陈刚开始只代购奶粉，后来逐渐发展到代购纸尿裤、辅食、化妆品、箱包，他已经离不开代购了。“与国外消费者以相当的价格享受这些商品的感觉很好”。

2010 年度中国电子商务市场数据监测报告则显示，2010 年海外代购的市场交易规模达到了 120 亿元。中国进口环节税收最少也要 10%以上，多的 100%以上，所以这部分税收流失最少也要有几十个亿。例如一桶奶粉，要缴纳 17%的进口增值税和 40%的关税，如果是最惠国，则缴纳 5%的关税和 17%的增值税。

有学者预计，到 2012 年，海外代购的交易规模将达到 480 亿元。

海外代购中交易量排第一的是化妆品。目前化妆品进口除了缴纳增值税和进口关税，还要缴纳 30%的消费税，累计缴纳 50%以上的税。

而代购通过个人携带等手段逃避了高额的税收。

一位商务部官员在国外考察时，亲眼看到来自中国的旅游者大包小包在购买国外奶粉颇受触动。回国后就此与税务部门进行探讨，希望通过降低税费的方式，让这些消费发生在国内。

近日，国税总局官员透露，国家已经注意到海外商品通过代购等方式进入国内销售的情况，正在酝酿降低部分商品的进口环节税收，让这些商品以正常途径进口，防止税收流失。

酝酿中，进口消费税将进行调整，取消化妆品消费税，远期将取消黄金珠宝首饰的消费税。进口关税也有望进一步降低。

而在 2011 年年初，海关总署签发《进境物品税调整方案》，《方案》规定，自 2011 年 1 月 27 日起，计算机、视频摄录一体机和数字照相机等信息技术产品税率从 20%降低到 10%，这也意味着，此前饱受争议的 iPad 关税由 1000 元降至最高 500 元。

“随着人们生活水平的提高，化妆品已经不算什么奢侈品了，现在这种税制倒是促进了日本、法国等国家的化妆品销售。”一位税务部门官员说。

生产+进口大国

赵萍说，关于降低进口税收的动议这些年部委也在提，但阻力不小。

海关总署规定，2010 年 9 月 1 日起“个人邮寄进境物品应征进口税，税额在人民币 50 元以下的，海关予以免征”，以此推算，个人邮寄 3 罐以上，差不多超过 2.5 公斤的奶粉都要被征税，而类似海外代购不属于个人邮寄物品，应按货物进口手续办理，需经过检验检疫并缴纳各项进口环节税款。

> **480 亿**
>
> 2010 年海外代购的市场交易规模达到了 120 亿元。预计，到 2012 年，海外代购的交易规模将达到 480 亿元

海关对个人入境携带价值超过 5000 元的物品都开始征税。为此，深圳海关从去年开始投入大量人力物力，加强检查力度，希望禁止这种“走私”行为。

“堵不如疏”，赵萍认为中国的消费结构和消费观念都需重新调整。

赵萍表示，当前中国正处于由低收入国家向中高收入国家过度，消费结构、消费习惯和消费需求都在发生着很大的变化，国家的政策也应适应这种变化进行调整。

首先中国应对现有消费品档次重新划分，一些普通老百姓开始消费的进口商品应降低关税，不应列入奢侈品行列。尤其一些进口日用品，应大幅降低进口税。

现在随着人们收入水平的提高，以及全球化水平的提高，国内的产品已经无法完全满足消费者需求。与国外消费者平等享受商品的愿望越来越强烈。

赵萍发现，一些学者和主管部门对进口商品有很深的误区，认为进口只是为了补充国内产业能力不足，但在经济全球化的今天，进口不仅是弥补，他应该成为我们消费品当中的一部分。还有人认为如果进口商品多了，我们自己就亏了，给别人创造了 GDP。这也是中国成为世界工厂的原因，什么都要自己造。

国内生产可以解决就业，但同时生产所带来的各种污染、耗费资源也是很大的。中国现在提产业结构升级，减少高耗能高污染生产，同时消费也要升级，要从生产大国变成生产和进口大国，这首先需要调整心态和观念。

还有一部分人担心进口多了冲击国内产业，赵萍认为，有些产品中国完全可以不生产，只进口。只要中国做好进口环节的审查检验制度，国内竞争环境的完善。

降低进口税收，使得进口商品与国货站在同一平台上竞争，在赵萍看来对国内产业利大于弊。这有利于促进国内企业提高自身研发能力，而不是保护其垄断。

消费税调整有望在“十二五”期间逐步实现，但进口关税的调整在赵萍看来并不会顺利。而增值税税率的调整涉及整个增值税税法的改革调整。

哎！北京

上接 01 版

仅仅两天当中，在北京限购令之后，短暂的争取网签时间，以及有无补开五年纳税证明等“打擦边球”的可能，全部被精明的中介公司一一排除。听着打听来的种种细节，陈静觉得更加沉重了，“太对不起父母。”

四年前，在人民大学读大四的陈静，思量后决定留在北京。2009 年，父母也随陈静到了北京。父亲今年已经 60 多岁了，来到北京后，还是靠自己的一技之长找了份工作。父亲坚持工作，常常还加班，就是为了给陈静在北京买一套房。

在过去的两年间，因为没有自己的房子，陈静搬了五次家。父母来了之后，全家人都搬到了父亲的朋友家中。一年之后，朋友全家移民，想卖房子。父亲为了不为难这位几十年的老友，全家就开始不停地看房。

去年 4 月，国十条出台，陈静发现房价略有下跌，就开始观望。但没跌多少，房价又继续上涨。旋即，北京又出台规定外地人未满一年社保，不能申请房贷。陈静认为房价可能会降，于是决定一边看房一边观望。

到了春节前一个月，陈静看中了一套丰台的二手房，房价 138 万。当时，已经卖了山东济南老家的房子再加上父母的存款，陈静手中有 120 万，但因为房东要求一次性支付全款，并且从陈静看完房决定买，到房东约定的收款日，只有一天时间。几经犹豫之中，这套房也就与她擦肩而过。

陈静的不幸，却成全了周边拥有北京户口的朋友、同事。一位同事正考虑怎么把户口分出去，再买一套房子。这位同事打听了家周围的中介，找寻了这样一个办法——将自己的户口和父母的户口分开。因为他家里三套房子有两套是父母分得的，产权上也不是陈静同事的名字。也就是说，有北京户口的陈静同事，名下就仅剩一套房了。按照新政，他能再购一套房。

对于陈静同事想采用的这种分户法，记者咨询了北京市公安局万寿寺派出所的户籍警。该户籍警告诉记者，只要房子产权是自己的，那从本市把户口迁过来，是允许的。而且把户口本、产权证、身份证拿来，当时就可以办成移户。对于拥有北京户口的人而言，这意味着只要他可以单独成户，在他面前就不存在“限购”令牌。

陈静觉得，她虽没有户口，但同样在为北京做贡献，为什么就不能买房呢？

但官方却不认可她的委屈。北京房协副秘书长陈志认为，限定五年在京连续缴纳社保、纳税并不是排外政策。这体现出政府希望留住人才在北京长期奋斗，使他们在推动北京发展的同时，实现个人梦想，而“京十五条”限购政策主要限制的是投机性需求。陈志说，如果没有给北京经济做贡献的人，挣了钱就来北京炒房，炒高了再从房地产市场获利后再撤，这样的情况对一直在北京奋斗的人也是不公平的。

清华大学教授、央行货币政策委员李稻葵更是第一时间在微博上支持北京市政府的“限购”做法。“实话实说，2009 年 5 月，作为北京人民代表，与郭市长集体见面，我发言呼吁限购。每次都承诺我会第一批出来舆论支持。”此言一出，引来众多学者的非议，中欧国际工商学院经济学教授许小年更是表达激愤。他在微博上直接写道：“斯文扫地，学界悲哀。归去来兮，自由之精神，归去来兮，独立之思想。”

华远集团总裁任志强亦对“限外”表示质疑：“一个不能不断吸引更多优秀人才融入的城市，又怎么可能创新和进步呢？纳税五年仅为能买房吗？是否应给个北京户口？下次还会再出个非北京户口的房产要征高税的政策吗？一个可以由政府任意调整的政策，又能给民众多长远的发展预期呢？而且，外地人中一大批是无社保和无连续纳税证明的中低收入者。有一批是企业纳税的股东们，还有一批给北京带来财富与消费税收的非工资性收入者。他们都被排除在外了。”

去，还是留？对于陈静，这是一个问题。离开北京就意味着在老家可能找不到原来的工作了，一切又要从头来过。留在北京，那未来也只能继续租房过着日子。想起那细碎的打包过程，想起带着老父母搬家的场景，听到隔壁办公室传来的两个有北京户口的同事讨论如何抄底的言语，和不久前外地人买车受限一样，陈静悲伤地想到：这座城市把她遗忘了。

奥巴马的“红墨水”

本报记者 张斐斐 北京报道

“与其进行华盛顿数十年来一尘不变的预算战争，是时候尝试新的内容了。让我们投资美国人民，而并非留给他们一座债务的高山。”

2 月 14 日，在巴尔的摩一所学校中，奥巴马在宣布 2012 年财政预算时动情地表示。演讲仍然字字玑珠，但是当人们仔细阅读预算案本身时，却发现每字每句都是对这些话语的反驳。

在奥氏 2012 年预算案当中，白宫打算今后十年削减总计 1.1 万亿美元财政赤字，主要途径是对 200 多个联邦项目开刀，取消对包括低收入家庭供暖补贴和社区服务拨款、五大湖区生态修复工程专项拨款。

同时，奥巴马强调应当确保创新、教育、基础设施等能帮助美国赢得未来的重要投资。2012 财年，白宫将向能源部拨款 295 亿美元，较 2011 财年增加 4.2%，其中大约 80 亿美元用于支持开发风能、太阳能和高性能电池。

根据美国的传统，人们用红墨水记录赤字，而盈利则使用黑色墨水，看来，奥巴马的红墨水依然有渗漏的危险。

奥巴马的大政府

奥巴马的财政预算演讲当中充斥着财政紧缩与纪律的字眼，但事实上，他已经成为二战之后政府支出最多的一位美国总统。从 2009 到 2011 年的任期之内，其财政可自由支配支出（discretionary spending）由 1.2 万亿美元上升至 1.4 万亿美元，涨幅超过 16%；强制性的开支（mandatory spending）由 2.1 万亿美元上升至 2.2 万亿美元，涨幅近 4%，同时国债水平从 6.6 万亿美元上升至 9.5 万亿美元，上涨 43%。

据奥巴马自己的财政预算，2011 财年美国联邦财政赤字将升至 1.645 万亿美元，占 GDP 的 11%，这甚至比国会预算办公室此前预测的 1.48 万亿美元更糟。

在奥巴马版本的 2012 年财政预算当中，医疗保障与医疗补助的支出达 1.37 万亿美元，社会保障支出占 0.76 万亿美元，而联邦债务利息支出占 0.241 万亿美元，这三项共占到整个财政预算的 63.6%，其余部分为国防预算 0.7299 万亿美元，非国防性可自由支配项目为 0.61 万亿美元。

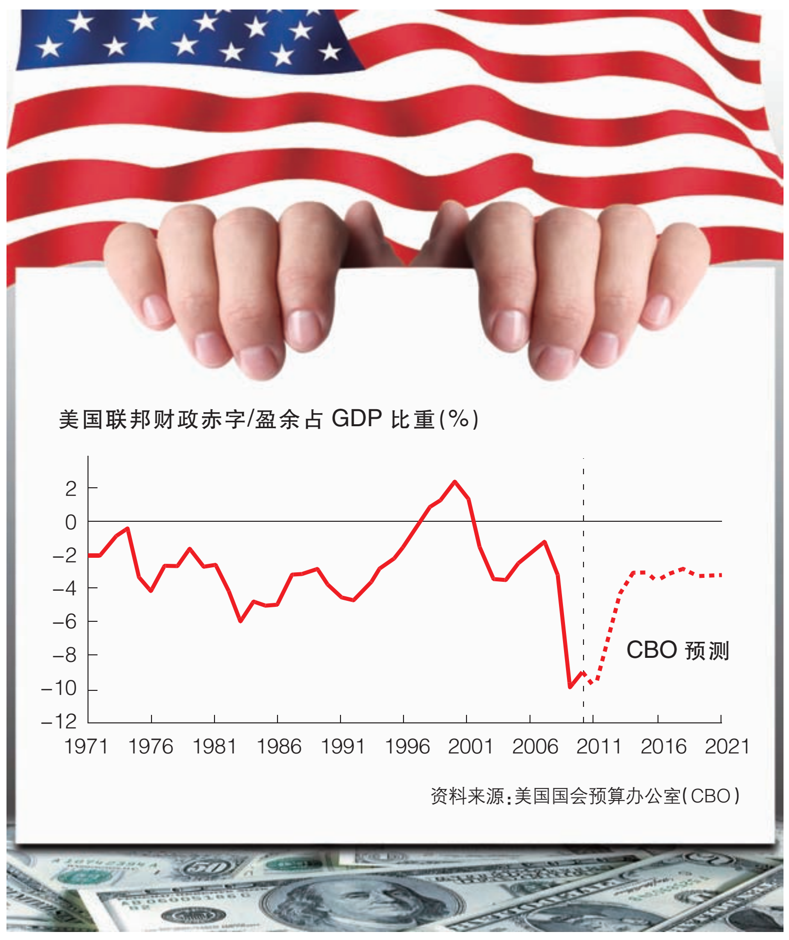
克林顿执政期间，IT 技术成熟带来了美国经济的繁荣，美国财政状况好于其他 G7 国家；小布什执政后，尤其在“9·11”事件后，财政赤字开始恶化，次贷风波引发的金融危机更加速了这一过程。而奥巴马执政后采取的问题资产救助计划（TARP）使得美国政府大举借贷，目前美国的财政赤字占 GDP 的比重在发达国家中仅小于英国，而即使与 PIGS 国家相比较，美国该项指标也仅仅略好于目前已经爆发危机的希腊和爱尔兰。

2 月 16 日，美联储公布了 1 月联邦公开市场委员会的会议纪要。委员们提高了对美国 GDP 的预期，将 2011 年 GDP 增幅预期从 3.0%–3.6% 上调至 3.4%–3.9%，但这似乎并不能降低人们对美国财政情况的担心。

美国加图研究所研究员 Tad DeHaven 表示，奥巴马总统现在实际上将其财政政策建立在乐观的经济发展预期以及从私人部门吸取更多税收之上，而非减少政府开支上。通过剥削私人部门来维持毁灭性的高支出并不是降低年财政赤字的良药，他的提案是危险的，同时也是不真诚的。

政治斗兽场

2010 年 2 月，奥巴马一纸政令建立了国家财政责任与改革委员会，并且邀请前共和党参议员 Alan Simpson 以及克林顿总统时期前白宫幕僚长 Erskine Bowles 担任联席主席。该委员会在去年 12 月初提交报告，提出了包括进行医疗保障体系改革在内的重要建议。但是奥巴马总统预算却忽略了该委员会提出的几乎各项建议。



资料来源：美国国会预算办公室(CBO)

“奥巴马的预算缺乏任何严肃与实质的提议来解决失控的医疗保障与社会保障支出问题。”传统基金会高级研究员 J.D.Foster 表示。

共和党抓住这次机会进行反击。众议院财政委员会主席、共和党议员 Paul Ryan 表示，总统的财政预算没有考虑到美国债务危机的驱动力以及目前政府权利支出项目（Entitlement Spending）他所领导的共和党小组正在众院制定一项总统财政预算的替代性计划，并且对于 2011 年剩下的 8 个月的财政计划提出修改。

从 2 月 15 日开始的一周，众议院再一次不可避免地陷入了预算大战。从高速铁路计划到水利项目，再到教育人才培训项目，对于奥巴马预算案中提出的增加开支部分，共和党针锋相对，除此之外，共和党还要求进行“深度削减”，将 2011 年的政府开支较 2010 年再次下降 610 亿美元，这是美国国会在单一立法进程当中提出的最大规模的开支缩减。

但不管是民主党还是共和党，目前国会当中的讨论仍然仅涉及财政预算 12%的可自由支配开支，而预算当中的绝对大头，包括医疗保险医疗补助以及社会保障等的权利支出（Entitlement spending）项目均没有涉及。

2 月 17 日，19 名威州的民主党议员用一场集体“失踪”的政治闹剧再次凸现了这一问题的敏感性。为了推行养老金制度改革，挽救州财政，美国威斯康星州州长近期提出限制工会的集体谈判权利的议案，引发工会团体与民主党人的强烈不满。但由于共和党在州议会当中占多数，为了阻止这一法案被强制通过，2 月 17 日，19 名威州的民主党议员集体失踪。

此间分析人士认为，无论是民主党还是共和党，都借预算案将火力瞄准了 2012 年总统大选。美国债务与联邦政府规模议题已经成为各派政治势力争斗的工具。

长期不容乐观

据美国国会预算办公室的预测，除非目前的趋势改变，在下一个十年中，美国政府花在社会保障上的资金将会上升 71%，医疗保险项目将会上升 72%，而医疗补助开支将会上升 115%。在近 7 个月的时间里美国国债余额就由 13 万亿美元迅速蹿升到 14 万亿美元。美国国债距离国会制定的国债最高限额 14.3 万亿美元只有不到 3000 亿美元距离，过去 10 年中，美国债务上限已经被提高过 10 次。再次提高上限看来无法避免。

三大评级机构之一惠誉 2 月 17 日表示，考虑到日益严重的债务问题对美国州与城市财政的影响，将会改进统计方法，受此影响，美国各州的债券可能会进一步被降级处理。

野村证券首席经济学家 Paul Sheard 认为，市场对于美国经济和政治体系依然保持信心，短期内美国不会面临财政危机。长期来看，美国最大的挑战是应该需要有更多的财政政策控制支出，还有进行福利改革，以及财政预算上的规范；短期来看，美国政府与美联储需要做的最重要的事就是迅速解决在银行体系和房产市场上的问题，尽快恢复经济增长。

但彼得森国际经济研究所高级研究员卡门·莱因哈特表示，发达经济体下一场危机就是财政危机。莫尼塔宏观经济分析师杨帆认为，虽然美元国际储备货币的地位依然赋予美元避险货币的职能，美国公共债务总额占 GDP 比重也仅略超 60%，美元短期内可能不会遭遇诸如希腊、爱尔兰一般的债务危机，但是美国中长期债务前景已经值得警惕。如果美国在三五年内依然没有任何政策应对，难保美国不会在未来五到十年成为又一个希腊或爱尔兰。

而人口拐点也会造成中长期债务前景急剧恶化。考虑到婴儿潮发展为退休潮、人均寿命的增加和人口结构的老龄化，将会导致医疗费用和退休金的大幅增加，而财政收入并不能完全弥补这个缺口。根据美国财政部 2010 年的预测，按照现行政策和法律，美国政府负债率会在 2040 财年超过 130%，2080 财年超过 350%。

“预算案表明，奥巴马和民主党拒绝严肃考虑权利开支改革的问题，共和党也是这样，他们总是说，如果总统先走一步，我们也准备好开展一场成人的对话。但每时每刻，这个国家的财政赤字都在增长，除非华盛顿的两党都拿出实际的勇气，否则，真正的笑话将发生在美国身上。”加图研究所高级研究员 Michael Tanner 说。

2 月 16 日，在白宫举行的民主党领导人会议上，奥巴马总统表示，将致力于为削减财政赤字寻找一条“有效的、平衡的途径”，并开始进行就医疗与社会保障体系的改革在国会中展开对话。

由民主党参议员 Richard Durbin 为首的跨党派小组目前正在讨论一项提议，如果国会本轮未能就新的财政支出目标达成一致，将会自动启动征收新税与财政开支削减的立法程序。

在包括医疗改革等权利支出项目之上，如果财政目标未能达成，将会启动自动的财政削减计划。但在最敏感的社会保障改革部分，则不会启动自动惩罚的财政削减，而是建议实施缓慢提高工资水平以及延长劳动时间等措施。



编辑:黄小伟 E-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn 美编:周一暄 2011.2.21

特别报道 P09–P12

东西抢工

“民工荒”并非始自今年,去年就曾波及全国。与往日不同的是,今年“民工荒”的背后隐藏着中西部劳动力格局之变的影子。随着产业向中西部的转移,四川、安徽等昔日劳动力输出大省渐向劳动力需求大省转变,一边是中西部“截留”,一边是东部沿海“拉拢”,“东西抢工”的博弈正在上演。



“农工截留”进行时

本报特约记者 谢文轩 成都报道

有着10年东莞务工经历的机械工肖勇决定留在成都,在四川成都富士康工厂做机修工,月薪3000元,这比在东莞同等职位薪酬只相差了不到600元。他的妻子也选择去了富士康。

肖勇28岁,他和妻子老家都在简阳农村,上有年老的父母,下有一个3岁多的女儿,一家5口人有近5亩土地。近年来随着农业模式的转变,肖勇家的土地承包给了农业开发公司,他则远赴外地打工以维持家用,每年一次的往返让他疲惫不堪。

现在,肖勇选择留在家乡。从成都到简阳不过50公里,客运大巴行程40分钟即可抵达。他说,这样的选择既没有降低收入也可以照顾家庭,这是两全其美的决定。

富士康成都工厂计划用工25万人,如此庞大的用工量以及强势的招募计划给四川乃至全国劳动力市场带来前所未有的冲击。

成都市人社局数据显示,2011年成都市重大项目将提供40万工作岗位。成都市人社局相关人士表示:成都将继续推行“回引工程”,让省外务工的人回成都工作。去年,成都已陆续组团到上海、江苏等地,招募川籍外出务工人员回乡创业。

富士康的冲击

2月8日,准备外出的肖勇夫妇在简阳的汽车站看到了富士康的招工启示,并作出留川的决定。事实上早在2010年8月,这家名列世界500强的企业就已经在四川各市区县开始了“农工截流行动”。

公开资料显示:富士康在成都的项目将投资50亿美元,而成都项目在全部投产之后,每年的总产值将达到2000多亿元,是四川全省此前电子信息产业总产值的1.6倍。对四川而言,富士康项目的顺利与否意义重大。

作为四川的“一号招商引资工程”,富士康成都工厂项目运作的每一步都备受四川省政府的重视。对于招募工人,四川更是举全川之力,招工计划被作为一项“政治任务”下达到各地方。从省到市州再到乡镇村一级,招工指标层层分解,要求落实到人头上来完成。

四川简阳市就业服务管理局“富士康项目招募办公室”副主任黄凯称:“由政府主导以行政命令的方式在全省范围内为一家企业解决用工问题,此前四川从未出现过。现在各地用工都非常紧张,简阳市备感压力。”

为了富士康招工项目,该市组织动员起来的机构包括劳动保障、教育、财政、人事、公安、市总工会等9个市属部门,以及各乡镇人民政府。富士康招募员工的工作作为重点督办事项,纳入对各村、社区的年终目标考核。

仅四川简阳,2010年8月到12月,就为富士康成都项目招募员工3176人。该市劳动保障部门的一位工作人员表示,为了完成招募任务,十八般武艺都用上了。重量目标分解后以任务方式强行压下去的,各单位、各乡镇必须完成。完成有奖励,完不成予以处罚。

如此强度的招募行动,让用工短缺现象被放大。随着地区经济的发展和成都就业机会的增多,很多农民选择留乡务工。简阳农村劳务开发办统计数据显示,在2011年4万多返乡农民工中,预计有2万多人选择川内就业创业。

今年简阳市新增的就业岗位也将超过去,这个城市还将承担成都一些大型企业的劳务工供应。

作为县级市的简阳一直是四川劳务输出大市,2010年全市共输入农村劳动力48万人次,创造效益近35万亿元。国内务工人员主要分布在广东、福建、北京、上海、新疆、江苏等地。

“目前,简阳正在由劳务输出地向劳务用工需求地转变。”简阳农村劳务开发办公室副主任郑华告诉记者。为了帮助返乡农民工创业,简阳为回乡人员免费提供了创业知识培训服务,引导外出打工者“不离乡”。

据了解,富士康成都工厂计划招募25万人,如此庞大的用工以及强势的招募计划给整个四川地区劳动力市场带来前所未有的冲击。

> 富士康成都工厂庞大的用工量及强势的招募计划给四川乃至全国劳动力市场带来前所未有的冲击

成都市人社局数据显示,2011年成都市重大项目将提供40万工作岗位。成都市人社局相关人士表示:成都将继续推行“回引工程”,让省外务工的人回成都工作。去年,成都已陆续组团到上海、江苏等地,招募川籍外出务工人员回乡创业。

成都为回乡农民工创业就业提供各项优惠措施。例如,为回乡农民工创业提供免息无息小额贷款;加强回乡就业农民工培训以及建立就业跟踪服务体系。一系列举措在不断吸引着越来越多的农民工留乡。

格局之变

富士康的“农工截流行动”,是近年来中西部地区劳动力市场格局转变的一个缩影。

近几天,成都首座家具有限公司研发部经理闫涛正为技工短缺而发愁。在前不久成都举行的一次特大型招聘会上,近2000家企业蜂拥抢攻,阵势让闫涛惊讶不已。为了招到合适的人,他不得不逐一找到工厂员工,说服其从家乡介绍工人。

通过员工、亲朋好友介绍工人已经成为粗放型工业解决劳动力问题的重要途径。闫涛告诉记者,在他公司所在的四川新都区家具工业园中,大部分企业都采用社会招聘和介绍双轨并行的招募办法,有的企业甚至会给介绍人200–1000元不等的奖励。

下转12版

新体验

经济观察报Iphone,Ipad版已经上线



安装方法: 点击软件 iTunes --> iTunes Store --> 分别在 iphone / ipad 中搜索 “经济观察网”,“经济观察报”,“eeo”点击免费下载

东西抢工

曾经的全国最大劳动力输出市

阜阳变迁

本报见习记者 叶静宇 阜阳报道



很多劳动力输出大市,已变成劳动力需求大市 CFP/供图

家住安徽阜阳阜南县的周艳，与丈夫在苏州打工多年，今年春节后，她被招进杉杉集团在阜南工业园投建的服装厂当工人。“钱是少挣了几百块，但是可以在家照顾小孩和老人,挺满意的。”

杉杉(阜南)服饰有限公司负责人事的张先生告诉记者，工厂去年5月份落户阜南，现在有700多名工人，不过目前还有两三百人的用工缺口,“春节前后一直在当地政府和开发区的帮助下招人。”

与此同时，杉杉集团在上海的总部于春节后派出了数十辆大巴，奔赴安徽、江苏、河南、湖北等地接农民工返回上海工作。在上海,类似于杉杉集团这样做法的企业还有很多。上海长途客运站有关人士称,自2月6日起，企业为接农民工返城而从该站租借了大量的大巴，最多的几天每天有近400辆。

农民工，一下子成了沿海与内陆企业争抢的“宠儿”。

阜阳:用工需求井喷

2月17日,农历正月十五元宵节。阜南县工业园区管委会大院里的农民工招聘会现场，仍有附近乡镇的农民工来求职。

这次招聘会从1月18日开始，已经延续了一个月。除了这个招聘会,在阜南县政府的发动下,该县各乡镇都拿着园区企业的用工单,在当地招聘农民工。

“从现场和乡镇报上来的情况统计,截止到2月16日,我们帮助企业招到了3130个人,”阜南工业园区管委会主任刘洪广说,“任务已经完成了超过一半。”

刘洪广所说的“任务”,是阜南县政府根据企业上报的用工需求,要求园区管委会在2月底前帮助企业招到6000名工人。

阜南工业园区是2006年开始建设的一个省级工业园区,也是阜阳近年来发展势头最好的工业园之一。从2008年启动大规模招商引资以来,已经有140多家企业入驻,其中,70%来自长三角,15%来自珠三角。

这些企业投资阜阳的重要原因之一，就是看中阜阳作为全国最大的农民工输出地之一所拥有的劳动力资源。

“招人就是招商啊！”管委会副主任张国军感言。

当地政府也是深感压力。据悉，为保证企业春节后开工有人,阜南县专门成立了县工业企业用工服务领导小组,专门负责招聘农民工。该小组的一份文件指出,“鉴于近日有大量外地企业到我县抢招农民工,请各乡镇党委、政府组织村干部进村入户,深入车站码头,做好农民工思想工作,动员他们到园区企业务工。”

> 阜阳以前之所以成为全国最大的劳动力输出市，主要是因为本地没有什么工作机会，现在好多岗位等着人去做

同时，该县还给每个乡镇提出了具体的送工目标，还根据送工人数进行排名。

阜南县只是一个缩影。实际上，2011年以来的两个月,“返乡”是阜阳最热门的一个词。

1月24日至26日，阜阳市举行了“第四届返乡农民工招聘洽谈会”,据当地官方提供的数据显示,参加招聘的本地企业252家,提供岗位5万多个;来自长三角、珠三角等地企业151家,提供岗位3万多个,本地企业用工量已超过半壁江山。

“这在以前是难以想象的。”阜阳市人社局一位彭姓科长说，阜阳以前之所以成为全国最大的劳动力输出市，主要就是因为长期以来经济落后,本地没有什么工作机会,不得已才外出打工。“现在从沿海地区转移过来的企业多了，好多岗位等着人去做，所以政府极力引导农民工返乡就业、创业。”

留人“组合拳”

“昔日他乡打工，今日回乡创业”、“发挥打工精神，共铸家乡明天”——诸如此类号召农民工返乡的标语在阜阳街头随处可见。

为吸引农民工返回家乡,阜阳市从感情、政策等方面连出“组合拳”。

刘洪广告诉记者，两年前一位在广东打过工的阜南人给他来信，信中细数了外出打工的艰辛和情感,让他记忆犹新。

这位打工妹在信中写道:“八年来在外打工,没回过家,但每天都在想家中度过。白天想孩子有没有上学,父母身体好不好;晚上想孩子读书怎么样,父母有没有休息……八年后终于回到家乡,看到了家里人巨大的变化,感觉这些年虽然赚了钱，但欠下了一生的感情债。决定再也不回去打工了,就留在家乡发展。”

今年,刘洪广要求管委会和乡镇负责招聘工作的人员，在为农民工送上岗位的同时，也送上了这封信。

记者采访了多位返乡就业的农民工发现，相对于外出打工多挣几百块钱，他们更看重能够留在家乡照顾家庭。这些人中多数是结了婚、有小孩的。一位3岁孩子的父亲说，这是他小孩出生后第一次回家,自己的孩子不认识他让他感到非常心酸,所以决定留在阜阳了。

事实上，阜阳政府在引导农民工返乡就业背后有一个重要的原因,就是留守儿童问题。

阜南县当地一位官员告诉记者，留守儿童不仅是一个家庭的问题,还可能引发更多的社会问题,阜南95%的青少年犯罪者都是留守儿童。

除了看不见的“感情牌”外,阜阳当地政府还为返乡就业、创业的农民工提供了具有实际利益的激励政策。

张国军告诉记者,凡是在阜南工业园区就业满1年的农民工就可以享受住房公积金待遇,而这一待遇在全国很多城市尚未对农民工开放。

不仅如此,为了留住农民工,阜南还规定农民工小孩“享受城市待遇,不需要交所谓的转学和借读费用,不受学籍限制”。

此外,为了鼓励农民工返乡创业,阜阳市各区县、工业园都为农民工创办的企业提供各种优惠政策,如5年内免除包括土地、水电等在内的一切费用。

近几年,阜阳市农民工返乡创业的也不在少数,雪雨卫浴就是其中一家。41岁的马士永在温州打了15年工。2007年,恰好家乡阜南在建设工业园区,他回到阜南,建造了自己的厂房和办公楼,注册了自己的品牌商标。

新生代农民工

阜阳火车站门前,19岁的李辉带着大大小小的包裹，准备去苏州打工。看到江苏雨润集团在那里设立了招聘展台,他上前打探:“你们这儿的工资给多少？社会保险都给交吗?平时需不需要加班?会不会搞一些员工活动,年会、旅游什么的？”

李辉说，雨润集团是知名的大企业，他想了解一下在大企业打工的待遇怎么样。

随着农民工成为“稀缺资源”,他们在打工场上的选择权和话语权渐渐变强，尤其是80、90后的新生代农民工，对于待遇和尊严开始显现出越来越强烈的追求。

但在招聘企业的眼中，新生代农民工在追求待遇和尊严的同时，老一代农民工吃苦耐劳、勇于坚持的品质在他们身上逐渐缺失。

“现在的孩子,特别是一些职校毕业出来的孩子确实比较难用、难沟通。”雨润(马鞍山)公司的人事经理吴德安向记者表示，这些受过一定技术培训的年轻打工者，往往眼光高,不愿意在基层的岗位上工作,就算干也干不久，会跟公司提这样那样的要求。“食品行业对新员工实习期的规定比较长，需要10个月,很多人都呆不住。”

不过,尽管如此,企业也不得不努力完善公司文化。

刘洪广说:“我们在帮助企业招工的同时,也对企业提出了要求,比如说工厂的工作环境、各项设施要齐备，要有塑造品牌形象的意识和比较好的发展前景，要营造良好的工作氛围和企业文化等。”

李辉说，他现在还没有落实工作,“等到了苏州再看吧，现在工作好像也不难找。”

青岛缺工1.5万“西部机会”是诱因

本报记者 庞丽静 青岛报道

朱彩英最近很苦恼。她的工厂金星达鞋业本来计划大年初九开工,40名工人，至今只回来了不足半数。本地工人回来了十余个,外地民工仅回来了六七个。

鞋厂每天要保证生产2000双鞋的规模,才能冲抵各种费用。今年,朱彩英本来打算扩大鞋厂的规模,但是眼下，她的鞋厂却招不上人来,怎么开工呢？这让朱彩英心急如焚。

缺工

一名河南工人本来答应朱彩英初十回来,还帮忙带回几名工人,可是直到2月15日,还不见这名工人的踪影。

朱彩英说,过了年后,一些农民工从报纸电视看到民工荒的新闻,很多就动了流动的心思。

“我们也没有办法阻止他们流动。”朱彩英表示。公司设定了奖金,正月初十就返回工厂的，有500–800元不等的奖金。

目前正在纠结的不仅是金星达鞋业总经理朱彩英一人，蓝村500多家鞋厂都面临着缺工难题。鞋业加工属于劳动密集型，技术含量很低,工人流动很快。

青岛即墨蓝村镇的500多家鞋厂,多数生产中低档鞋,主要面向城市打工者和农民。金星达的规模在当地属于中上乘。

招工难在整个青岛都在蔓延。从大年初六开始，除了劳动力市场外,青岛市一些体育场、广场、公园、各乡镇的大街都成了招工场地。一些企业甚至在火车站和汽车站附近,设立了招工点。

山东省相关部门统计显示,目前青岛的企业用工缺口为1.5万人，是山东省地市中用工缺口最大的。行业中属制造业和服务型企业的岗位缺工最为明显，从工种排行看,纺织操作、服装缝纫、电子装配、机械制造等工种岗位需求量较大,约占招聘岗位总量的60%。

据青岛当地媒体报道,年初五,近30家企业负责人带着2000多个用工岗位，到临沂参加青岛团市委青创中心与临沂团市委青创中心联合举办每年一度的“工岗快递”新市民大型专场招聘大集。这些企业中,不乏海信集团、中能集团、海尔丰采印刷、万和春等青岛知名企业。到会求职人员近万名，最终只有200人与企业签订了就业意向书。

农民工的选择

女工潘婷婷老家在河南信阳,她刚刚从青岛一家新加坡企业离职不久。她说,这家企业工作环境、管理还都不错,进厂就有1000元的工资,包吃包住。但她觉得没有发展空间，一直在生产线上做着不断重复的工作,很枯燥,就像个机器人,工作5年以上才有可能提升线长、组长。潘婷婷说:“这个时间也太长了。”工厂经常上夜班。这些都让这个90后女孩感到郁闷。

潘婷婷是大专生，学的是物流专业。她离开工厂后打算参加自考,拿到证后,再重新找工作。“先打几年工。积累点工作经验,然后想自己干,从小生意做起。”潘婷婷表示。

潘婷婷说，她有很多老乡来青岛打工，但最终留在青岛的寥寥无几。他们虽然喜欢青岛的环境,但是不喜欢离家太远、发展机会又小的工作。

潘婷婷工作的这家外资企业、创新科技(山东青岛)有限公司的人事经理王晖表示,90后的孩子想法比较多,很难稳定。她每年都要花很多心思在人员招聘上。王晖正在两手抓，一方面与青岛三四家有实力的职业技术培训中心建立固定的业务联系，定期输送工人，同时还与几家主流的劳务派遣公司进行合作，解决公司应急缺工的问题。

目前全国缺工都很严重。工厂的人工成本直线上升，工资涨得太快,却难以满足工人的心理要求。”王晖表示。

“公司员工离职率较高,本来正常的离职率应该在3%–5%,但现在达到7%–8%。虽然在目前全国民工荒的大环境下，这种离职率算比较低的，但比照企业正常运转要求的离职率还是高了。”

创新科技是新加坡在青岛设立的企业,属于劳动密集型。

王晖说,工人平均月工资2000元左右,属于中等偏上水平。公司增加了很多活动设施，还经常组织工人开展业余文体活动。另外,专门设立员工关系专员的职位，反馈这些新生代农民工的需求，尤其是帮助新员工把进厂之后的最难熬的头三个月度过。

王凤宁原来是青岛适佳楼宇设备有限公司的一名农民工，企业是生产暖通设备的，属于民营制造企业。王凤宁在这家企业每月900元工资,工作特别紧张。他不喜欢这么紧张的工作氛围,几年前辞职,之后一直在外面漂泊。

直到去年，他在老家聊城阳谷县城附近找了一份安装公司的工作,工资每月2000多元,离家很近,只有一个小时的车程。

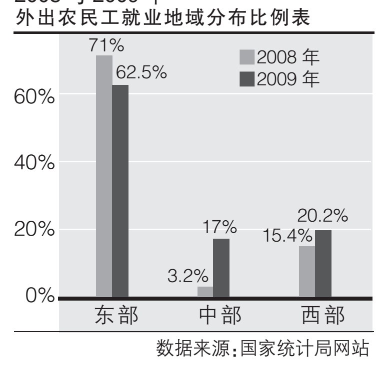
“现在很好,再有工资高的地方也不挪动了。”王凤宁表示。

东西抢工

金星达的工人，当地农民工占

2008与2009年

外出农民工就业地域分布比例表



数据来源:国家统计局网站

多数，此外就是临沂、河南的打工者。在朱彩英看来,这些工人过了年不回来很正常,因为河南、临沂等地方经济也得到了较大发展，也需要很多人。

目前，青岛即墨蓝村镇的500家制鞋企业，用工已经形成竞争格局。工人往往是多家侃价。到这家说那家工资给得多了多少，工资逐渐被“炒”上去了。

“企业也是有承受能力的。工资谈到一定程度,也不能再涨了。有一名工人,工资谈好后,又要求减工作量。我只能算了。”朱彩英表示。

“但是,这些工人的月工资今年已经被抬升到了最低1400元。干满一年工资水平提升至1500–1600元。技术工人能达到2000元/月,包吃包住。去年的月工资水平仅为1200元。有点技术含量的工种，年工资已经达到2万–3万元。”

青岛即发集团在这场农民工抢工大战中,正在使用攻心战术,并且获得成功。这个春节,农民工返乡,即发集团车接车送回家。春节之后,初八上班，单位就派车去乡间把工人接回来。工人返工率达到100%,老工人还带回了新工人。即发还把工厂设在乡镇,有效利用当地的农民工资源。

青岛市人力资源和社会保障部相关负责人对本报表示，解决招工难的根本，关键还是企业怎么留住人。民工荒,确切地说是招工难。应对招工难问题,首先是观念的转变,现在很多新生代农民工外出打工不是为了脱贫,而是为了求发展。

青岛市正在组织相关企业到附近农村去招工,还要组织青岛即发集团等3–4家管理水平和工作环境都相对好的企业去山西等中西部边远、贫困地去招工。

青岛市社科院经济所所长隋映辉对本报表示，目前抢工问题严重,原因有多方面,一方面中西部地区大环境正在发生变化,中西部劳务输出大省如今自身也变成用工大省。劳动密集型产业相对较多，这给当地农民工带来了机会。很多人在当地就可以找到工作,工资跟沿海地区差不多,不再愿意出来找工作。近几年,沿海地区农民工生存压力也比较大。住房、子女就学、就医等等家庭成本支出较大。

隋映辉表示,本轮缺工,更多体现为结构性供应的短缺。目前大学生等管理人员并不缺乏。

青岛附近的高密市纺织企业孚日集团股份有限公司，去年刚刚给工人涨了30%的工资，今年又给工人工资上浮了20%。而管理人员却没有涨工资。原因是“管理人员稳定,又好招聘,而工人难招聘,又不稳定,所以公司今年只给工人加薪”。

隋映辉表示,“用工荒从某种程度上说,也是好事。因为民工荒主要荒的是劳动密集型的企业。这也促进相关企业尽快转型升级。”

招工总动员

本报记者 王芳 南通、北京报道

正月十五元宵节，位于长三角要塞江苏省南通市鞭炮阵阵。香港某大型制衣集团的南通子公司老板王伟坐在自己的办公室里百无聊赖,摆弄了会儿电脑又放下。外边车间里有一半的机器由于缺工都停着,部分老员工回家过年后不愿意再回来,新工也没招上。

大年初二,王伟全家兵分三路到各地招工,王伟经徐州去往山东,其父亲去四川,王伟挺着大肚子的妻子也出动了,去往安徽和河南。三条线一共招回18个人，而缺口是600个。

走遍南通下边的县城，红色的大字报“紧急招工”随处可见。南通市虽处长三角,但位于长江以北,远不若长江以南的苏锡常三市发达,数年来拼命招商引资,招来的基本全是像王伟公司这样的依靠廉价劳动力的劳动密集型企业。

王伟还记得3年前,各地职介和劳动局主动给予用人单位好处以解决更多闲置劳动力,现在供需双方的地位急剧变化。王伟说,去年春节,劳动力还基本处在能满足空缺的水平,到今年春节已经严重缺乏,以至于一批企业因此停工、倒闭。

在各地招工一无所获的时候,王伟突然意识到,劳动密集型产业在中国的困境这么快就来到了,新一代农民工不光怕辛苦怕加班,更重要的是,他们很介意从事的这份工作是否能学到更多东西、是否有前途。因此,电子信息产业比传统制造业的招工情况要好得多。

王伟所在的集团主要业务是为法国和意大利著名品牌代工,考虑未来发展,也曾推出过自己的品牌,但卖不动,积压严重。

招工惨败

王伟要求工人们正月十二回来上班,遭到了一致反对,已经过了正月十五,有一些老员工依然没有到岗。

在安徽阜阳和河南的很多县城,王伟家甚至一个工人都没招到。当地年纪稍大需要养家糊口的农民工更喜欢像焊工、集装箱这类薪水更高的工作,虽然对身体有伤害。而年轻人则成批被招进了富士康、广达、昌硕这样有名气的电子类企业。

在每一个地方,招聘企业都被分成了三个梯次。第一个阶梯是以富士康为首的有名企业，他们与当地技校及劳动局的关系极好，学校在学生还未毕业的时候就大力推荐,甚至在河南商丘,劳动局内都设有富士康的报名点,这类企业是政府引导就业的主要方向。

王伟的妻子在河南眼见着当地劳动局组织的大巴车将年轻的农民工一批一批运往富士康,只能干着急。

第二阶梯是高强度的体力劳动,比如电焊工,虽然对身体有伤害,但赚钱多。王伟这样的传统服装企业只能处于第三阶梯。一般以为，服装厂肯定能招到不少年轻的女工,但奇怪的是,王伟今年一个年轻女孩都没招着,她们宁愿当服务员也不愿意进工厂。

有一名去年在王伟工厂,今年不愿意再回来的女工说,2300–3500元这个工资水平与我们老家的相比是不错,但不值得我大老远跑出去打工。现在时代不同了,我既然已经出来了,就应该要得更多。

不过,这名女工最后年还是选择了回南通,但不再做女工,而是在一家餐馆做服务员。她说:“虽然薪水高不了多少,但工作时间比工厂少得多,更重要的是,做服务员还能认识到不同的人，不需要整天面对着机器。”

留人杀手锏

为了能留住人,王伟所在集团普遍进行了加薪,现在连什么都不懂的新进学徒第一个月的保底都能达到1000元。去年,计件工资的标准是——完成1000件加25%，今年被提涨到了35%。工厂提供食宿,住处都装有空调。

为了能在节后招到人,王伟所在集团要求各子公司在招募的时候明确提出取消加班,并且已经开始试点。这是一般企业所不能保证的“狠招”,因为劳动密集型产业依靠的就是“量”,只有加班加点才能保证利润,但年轻的农民工们最介意的就是加班问题,他们更愿意按时下班后能有自己的时间。

王伟的公司想方设法提出了种种优惠条件,比如公司提供一切日常用品,工人无需像老一代民工一样大包小包到城里来;在人数集中的地方,公司提供包车接送,不集中的可报销来回车费;鼓励员工回来上班时带亲戚朋友过来,每带一名奖励500元。

即便如此,招到的工人人数只有18名。

河南等地的劳动部门曾建议王伟像富士康所做的一样将工厂迁到当地。王伟将这个建议上报给了集团,但他担心,即便迁了工厂,用不了多久,情况还是恶性循环,因为大趋势已经很明了,劳动密集型产业在中国已经穷途末路。

在王伟的工厂所在镇上,相隔不远的地方能见到一家已经倒闭的棉纺厂,院子内陈旧不堪,残留的几个巨大花圃透出前些年繁荣的景象。现在王伟跟朋友碰面,最经常聊起的话题就是:哪儿又倒闭了一家工厂。几个朋友一致认为今年还会再倒闭一大批。

“我们公司没有在转型中及时抓住机会,尽管现在还家大业大,但能看到结局。”王伟说。

东西抢工

工资涨声不断 直逼温州企业生存底线

本报记者 陈周锡 温州报道

已经过了元宵节，老员工才回来5位，新员工还未招到一个，工厂两条生产线至今无法开启，上个月客户下的订单无法完成几成定局。这让温州新桥一眼镜生产企业负责人小柯忧心忡忡。

“没办法，只能加工资。”小柯说，在去年工人工资同比上涨15%的基础上，预计今年还要同比上涨20%左右。

小柯说，像眼镜这类劳动密集型的温州企业，原本利润就比较低，今年人工成本大幅上涨已危及大部分企业的生存底线。“我周边的一些企业，忍受不了工资等成本上升压力，去年开始就已经停产、减产，预计今年这种情况会更加严重。”

1个工人10个企业抢

温州新桥高翔等周边工业区里集中着大量的眼镜、服装、鞋革、电子等生产配套企业。每个企业门口几乎都挂着招聘广告。

小柯的企业到元宵节前还未有一个工人上门咨询，这在往年极为少见。为招到工人，小柯在当地报纸上做了分类广告，但没有一个人打电话过来询问。无奈之下，小柯准备去参加一些在工业区举行的招聘会，但他对此并不抱太大的希望，听说来那里的企业招聘人数，已经远远大于前来应聘的工人。

“工人来得一年比一年少，一年比一年晚”，小柯说，去年正月初五初六，工业区大街上就能看到一些工人，但今年到了初八初九还比较冷清。

小柯说，他的眼镜企业有两条生产线，需要五六十位工人。今年元宵节前，老员工只回来了5位，新员工还没有招到。而去年元宵节时，他的企业老员工已回来十五六个，新招进的员工也有五六个，能勉强运行一条生产线。

为招到工人，温州企业使尽浑身解数。小柯说，他的企业在想方设法招聘和留住夫妻工，因为他们生活、工作比较稳定成熟，并为此预留了十七八间夫妻房。在情人节前夕，温州吉尔达鞋业特意亮出了招聘“情侣员工”的招牌，吸引了情侣前来求职。

温州奥康鞋业在为员工春节返厂车费补贴、春节留厂人员生活补贴的基础上，今年还准备了总额为18万元的春节返厂人员贺岁红包，按50-1000元面值不等的现金礼券，通过抽奖方式发给第一天上班的员工。不仅有红包拿，开工后的前三天员工还可领到3倍的工资。同时，工厂还完善住房补贴制度、建立“红娘俱乐部”等。

即便如此，多数温州企业还是反映招工严重不足。

“普工缺口最大。”小柯说。截至2月20日，一家温州职业介绍中心已登记的招工单有656个，涉及普工、学徒工、服务员、保安员、电焊工等341个工种，总需求9418人，缺口8783个，其中用工需求最大的普工近3000人。

> 劳动密集型的温州企业原本利润就较低，今年人工成本大幅上涨已危及大部分企业的生存底线

小柯说，上世纪九十年代温州1个岗位有10个人抢，如今是1个工人10个企业抢，工人根本不用担心找不到工作。

近七成企业缺工

温州市职业介绍指导服务中心副书记王鸥翔说，2001年前来该中心登记求职的务工人员达到51万多人，但到了2009年这个数字已经骤减到18万左右，2010年务工人员则只有12万左右，预计2011年还将继续减少。

今年2月9日，温州市职业介绍指导服务中心年后开门首日，来找工作的人只有2000多，而2009年这一数字为9000多。

庞大的用工缺口，引起了温州市经贸委的高度关注，并对制革、塑编、金属冶炼等18个行业855家企业进行调查。今年1月26日，该委发布的《2010年温州工业经济中的主要困难和问题》显示，温州近七成企业缺工，被排在企业困难选项的第二位。其中，缺工10%的企业占43%，缺工20%的企业占15%，缺工30%的企业占9%，缺工一半以上的占1.5%。

巨大的用工缺口，直逼温州中小企业的生存底线。在2009年，温州中小企业协会会长周德文就说，温州企业每年存在60万-80万人的用工缺口，再加上金融危机致使50万-60万的农民工返乡，使得该缺口扩大到140万人。

小柯说，目前温州一缺普工、二缺高端人才。一家温州大型企业人才资源部负责人李先生说，即使参加市里举办的招聘会，也很难找到合适的人。为解决人才问题，该公司主要通过猎头公司，或外出到上海、北京等地招人。

在小柯看来，中西部经济发展吸纳部分农民工、一些80、90后新生代农民工“眼高手低”、国家加大惠农政策等都是造成温州企业招工难的主要原因。

为化解招工难问题，从去年开始，小柯的工厂全部采用“计件计酬”的方式，这样既减少用工数量又提高工人薪酬水平。同时，在工人生活、生产材料处理等环节，千方百计降低成本，比如他的企业要求每个工人每月生活用电为10度，超出部分自负。同时，降低工人工作强度，由原来每天生产10.5小时、每月休息一天，调整为每天生产10个小时、每月休息两天。

“‘用工荒’将直接倒逼企业，加快结构升级和技术改造来消化成本，越晚转变越丧失调整时机。”浙江奥康鞋业股份有限公司千石鞋业制造中心总经理樊曼如说。

早在年初，奥康鞋业管理层预测，让熟练工再提高效率不大现实，那么剩下的唯一出路就是更新设备。樊曼如说：“虽然他们只更换了一小部分机器，但劳动效率已提高10%以上，这意味着员工多出了10%的自由时间。”

企业生死路口

小柯说，去年他企业普通员工月收入在1300-1800元，预计今年要提到1600-2000元，总体要上涨20%左右。他周边的一家企业甚至为个别工种开出“年薪4万元”的价码。

来自温州市职业介绍指导服务中心数据显示，2010年该中心同期所有工种的月平均工资1548.09元，今年已上升至1810.24元，平均工资与去年同期相比增长了16.93%。今年印刷行业某工种以12000元拔得头筹，最低工资也从去年的960元涨到了1100元。

尽管如此，大多数求职人员还在观望。

在温州市职业介绍指导服务中心，一位首次出来打工的广西钦州驾驶员刘先生说，工资偏低是他选择观望的主要原因。他说，大多数温州企业驾驶员月工资只有2000元左右，包住不包吃，比老家都要低。在老家，他给人家开车，每月工资在2400元左右。如果帮他哥哥开卡车，长途运输香蕉、荔枝、芒果等水果，一个月工资至少也有2800元。

更让刘先生难以接受的是，温州驾驶员不但工资低，而且要担任“搬运工”角色，厂方不出任何人力。“那些机器模具，我一个人怎么能搬得动？”刘先生说，如果在温州找不到工资比较高的工作，他会去宁波、上海、深圳等地寻找机会，“再不行，我就回老家死心塌地干活。”

来自湖南、在温州打工已有3年的张先生说，他是学护士专业的，曾在温州一家民营医院干过8个月的护士工作，因为工资低而辞职。这两年他一直在温州企业打工，去年他的月工资1800元，省吃俭用后一年往家里寄了12000元。“去年工资涨了不少，但与生活用品大幅上涨相比，我的净收入比往年还略有下降。”他说。等赚到一点本钱后，他想回家创业或者工作。

小柯说，因忍受不了劳动力等成本上涨压力，一些温州劳动密集型企业将会陷入停产、减产，甚至会永远逃离制造行业。

“去年我们没赚钱。”小柯说，一双眼镜如今劳动力成本占10%-15%，材料成本占60%-70%，还要扣除内销、损耗等成本10%，生产企业几乎无利可图，“如果碰到大量退货，那亏损在所难免。”小柯认为，劳动力各项成本还会继续增加，产品又因产量过剩难以提价，在这个生死存亡的十字路口，很多温州劳动密集型中小企业将扛不下去。



以前是一个岗位十个人抢，现在是一个人十个企业抢　CFP/供图

2006与2009年
全国农民工月均收入分地区情况表

	2006年	2009年
东部	1090元	1422元
中部	880元	1350元
西部	835元	1378元
东西部差	23%	3%

数据来源：国家统计局网站



东莞转型也犯愁 技工缺口在扩大

本报记者 吴娓婷 东莞报道

春节后，东莞长安镇2000多家企业跟众多沿海专业镇一样，面临用工困难，平均每家企业都有10%-30%的工人尚未到岗。以模具、机械、五金和电子为主要产业的长安镇，技工缺口问题明显。加上一些企业转型升级，对有经验的技术人才需求进一步加大。

平均缺工10%-30%

“全方位缺工。”东莞市智通人才连锁有限公司长安分部总经理李秋明这样介绍长安镇目前的用工状况。据了解，企业平均缺工在10%-30%之间。

年后企业复工至今，智通的人场应聘者达到2000多人次，到场招聘的企业达到400多家。

“目前精确的统计数据还没出来，如果这些天入场人次能达到2500以上，则状况比去年同期要好，”李秋明说，“按照历年来的经验，正月十五以后才是真正的高峰期”。

东莞的长安镇，去年GDP达到220多个亿，主要产业是模具、机械、五金和电子企业。近几年，长安与其它沿海地区状况相似，春节过后面临缺工难题。

根据智通人才连锁去年的调查，西部和中部的企业对沿海人才的抢夺并不是致命冲击，主要的原因在于“人口红利消失”。“企业的用工荒几乎就是常态。目前，中国正处于人口红利消失的临界点和转折期。”李秋明说。

同时，由于模具等行业企业的扎堆，长安镇的技工短缺对比起普工而言，更为明显，也更让企业头疼。

本报记者在人才市场现场看到，不少企业表示为招工大为烦恼，年后至今没有起色，希望委托人才市场在网络、报纸和人才市场现场做广告宣传。而相关工作人员则表示，即使是多渠道宣传，也需要1到3三个月的时间才起明显作用。

面对连续几年的用工荒，李秋明强调企业不要再对转型升级抱有侥幸心理，转型升级慢是导致招工难的一部分原因。企业在做劳动密集型生产，招人和裁人完全受订单牵制，“熬过了今天，明天又再焦虑。”

转型升级导致技工缺口扩大

不过，转型升级过程中又有新问题。

“这个职位招了一年了，都没有满意的人选。”深圳市瑞源祥橡塑制品公司从事人力资源管理的杨先生说。杨先生所说的职位是产品设计。

随着企业的转型升级，对自主研发的人才需求不断增加。经过近几年类似于日本丰田的“精益化生产”改造，瑞源祥的人力结构像洗牌一样发生了明显变化。企业用机器替代人手的比例大幅上涨，其基层一线员工减少约200人，而管理层人员则增加10-20名。

技工方面的缺口也进一步拉大。据了解，2010年，瑞源祥的研发队伍新招20名员工，全是过去从来没有过的职位。这部分人才不能像普工一样，填表、体检就能进入工厂的流水线，他们必须受过更好的教育，拥有更专业的技能，甚至懂一点管理。

为了更靠近人才汇聚的专业市场，瑞源祥将招聘的场地转移到东莞长安，结果也并不如意。

企业有意识地通过转型升级摆脱劳动密集型产业的困境，却遭遇人才缺口难题，这样的现象并不独瑞源祥一家。位于长安镇江贝步步高大道的蓝光科技，招聘公告上展示着对技术人员的渴求，其大半的版面让给了招收三年以上工作经验的各种技术人员。具体的招聘要求类似于“能独立完成模具的组立，分析并解决模具的问题；熟悉模具制作流程，并能排定制作工艺”。

蓝光科技的招聘人员苏小姐表示，年后，公司的技术人员已经从家乡返回得差不多，但由于企业进一步调整生产线和需要做更多的研发，必须新增技术人才。

“东莞很少有企业做光纤技术，蓝光所需要的这部分人才在这里招比较困难。”苏小姐说。

蓝光科技跟同一工业区内的其它企业一样，门外挤满了前来找工作的年轻人，但大多看了招聘要求后就走。

“从新手到成为有工作经验的技工，企业没有提供缓冲期。”小廖分析原因道。小廖去年从职业学校毕业，在一家小企业做了半年手机结构研发方面的工作，因为顶不住压力而辞职。小廖透露，企业的自主研发处于起步阶段，部门不可能投入很多的资源去培养人才，甚至在一个岗位上不会配备充足的人手，外观、结构每部分只有一两个人来负责。

瑞源祥的杨先生坦陈：“由于各方面成本上涨，企业不能投入很多成本到培训上去。”企业需要员工不用老板成天跟着，能独立到市场上观察、找灵感，回来设计新的产品款式。

然而，这部分人才正是每个企业都苦心挽留的对象，极少流出人才市场。杨先生笑言，目前招人只能靠“挖人墙脚”和高薪吸引人才，为此，瑞源祥开出年薪10万的优厚条件寻找这名产品设计员。

从“人力成本”到“人力资源”

长安镇政府经济贸易办公室相关人士表示，目前没有相关的统计用以说明企业的转型升级情况。政府没有过多干预企业的运营，扶持办法跟过去差不多，“对于符合要求的企业，镇政府会帮助其申请省和市的资金支持。”

更多的是依靠企业更新其人力资源的管理理念。东莞市智通人才连锁有限公司长安分部总经理李秋明分析：“过去工人被企业看作‘人力成本’而不是‘人力资源’，想办法压缩或节约。而树立‘人力资源’的观念则意味着利用好人才。留住人才比新招人才要容易。”

在应聘蓝光科技的众多求职者中，张易成显得格外有信心。他对招聘人员说：“我在模具行业做了六七年了，模具成形方面有丰富经验。”

张易成年龄还没到30岁，却在众多年轻人还苦于寻找普工的阶段，希望从事基层管理人员。他说自己对模具生产过程跟进、设备维护、应对异常等都在行。

说起如何从一线员工走到专业技术人员，张易成感叹道：“在底层打工是很困难的事情，有很多人几经周折没有任何的进展。”

张易成总结说，很多工人自身没有清楚的目标，企业也没有提供学习的机会，于是在反反复复地找工作辞工作之后，还在一线打滚。“我身边就有不少上了岁数的人，跟十几岁的年轻人一起做着普工。”张易成说。

李秋明介绍，企业转型之前，主导权掌握在下单者手上，于是出现旺季拼命招人、淡季忙于裁员降低成本的现象。大多数企业的人力部门都停留在为工会组织活动这样的阶段，事实上，人力部门应该帮助企业制定人才的战略规划。

企业转型升级过程中，这样的人才战略规划观念被摆到更突出的位置，否则企业内部的员工无法被开发利用，企业经常得面对招人难题。蓝光科技的苏小姐告诉本报，面对技工短缺问题，蓝光通过“储备干部”的方式来培养人才。“储备干部”这个概念此前更多的是在大型国企、跨国企业的招聘中看到。

去年因家事辞职的张易成，这次目标明确——首选日资、韩资企业。他表示，工资是其次的，重要的是要进一家重视人才、有利于长期发展的企业。

“在日韩资企业，人招进来了就不会轻易地解雇。遇到工作上的问题，企业会帮助员工找原因和解决的办法。这样员工就不容易失望，更愿意待下去。”张易成说。

在日资企业，员工开会常常围成圆圈，每个人都能发言，而不是“一个人在台上讲，一堆人在台下听”。据张易成介绍，企业的技术革新技术人员能亲身参与其中。“日资企业相信‘人人有改进的能力，事事有改进的余地’，企业相信员工的能力，员工也就乐意为企业多出点子了。”张易成说。


企业平均缺工在10%-30%之间　CFP/供图

东西抢工

"民工荒"根源在户籍限制

本报记者 降蕴彰 北京报道

随着沿海制造业向中西部的转移,近几年出现的"民工荒"现象在今年春节之后表现得尤为突出，甚至出现了中西部与东部展开争抢农民工的激烈竞争。

"民工荒"为什么在今年表现得尤为突出？是否意味着中国农村剩余劳动力已经面临枯竭？造成"民工荒"的深层次原因是什么？

带着上述诸多疑问，本报记者采访了相关部门的多位官员和专家,多数受访对象表示，从去年开始,"民工荒"现象就已经波及全国,今年只是这一现象的延续。而目前所谓的"民工荒"，只是指向 18 岁–30 岁之间年龄段的农民工，因此可以说是局部性的"民工荒"或者"新生代民工荒"。

几乎所有的受访者都认为，户籍政策是造成"民工荒"的深层次原因。

> 一方面是全国性的"民工荒"，东西部间激烈"抢工"，另一方面又有大量农村富余劳动力找不到就业出路

正是由于受户籍政策的限制，才使得对农民工的劳动分配严重不合理,使得他们只能在城市工作而不能定居，最终让"民工荒"问题日趋严重。

国务院发展研究中心农村部研究员、中国农村劳动力资源开发研究会副秘书长崔传义表示，从现在的状况来看，我国农村仍有 3 亿多人在从事农业生产，其中有超过 6000 多万的 35 岁–50 岁之间的富余劳动力亟待转移就业,但由于受户籍问题限制、用人单位歧视等原因，他们被迫选择滞留在农村。

中国人民大学农业与农村发展学院副院长郑风田则认为，造成"民工荒"的一个重要原因是,在生活成本快速上涨的大环境下，企业给予农民工的报酬偏低、劳动条件偏差,而新生代农民工对工资对待遇的要求又比较高。他认为解决当下"民工荒"的最有效办法就是给予农民工合理的报酬。

"民工荒"的背后

来自国务院发展研究中心农村部的调查显示，从 2009 年下半年开始，伴随着金融危机之后中国经济的强劲复苏，广东等沿海地区在当年第三季度就出现了"招工难"、"民工荒"问题。"当时还不是一个全局性的问题,是一个区域性的问题。"国务院发展研究中心副主任韩俊这样表述。

在东部地区出现"招工难"、"民工荒"的同时,中西部地区出现了强劲的农民工就业势头。崔传义告诉记者，2009 年中国沿海地区的农民工减少了 880 万人，而中部地区却增加了 617 万人、西部地区增加了 775 万人。

国务院发展研究中心农村部的调查还显示,2009 年沿海地区农民工与中西部地区农民工的工资差距也迅速缩小。这就不难理解为什么大量的农民工会选择离开东部沿海去中西部就业。崔传义表示,正是"招工难"、"民工荒"问题造成的人力成本上升推动了东部沿海制造业向中西部的急速转移。

沿海制造业向中西部转移的另外一个重要原因是，国家实施新一轮西部大开发战略，鼓励向中西部地区产业转移。2010 年 9 月,国务院出台了《关于中西部地区承接产业转移的指导意见》,其中规定,列入国家鼓励类产业的所得税减按 15%计，这意味着比沿海所得税低了 10 个百分点。

国家政策支持之外，中西部地区的政府对一些投资项目也给予很大的优惠政策。有的外资企业往往会在几个地方进行选择来获得更多条件,由此反而形成恶性竞争。

正是在这样的大背景下，从去年开始,长三角、珠三角的一些企业纷纷把工厂开设到四川、湖北、安徽、河南等中西部地区，而由此所带来的问题和矛盾也日益凸显。

全国总工会法律部副部长谢良敏对此有更进一步的分析,他认为,目前企业"招工难"一个重要原因是农民工的就业技能缺乏，企业有一些技术岗位缺工,但是农民工又干不了。还有一个更重要的原因是企业付给农民工的工资偏低,劳动条件却很差。



因为农民工无法在城市定居,留守儿童已是当下社会问题　CFP/ 供图

中国人民大学农业与农村发展学院副院长郑风田也认为农民工获得的报酬普遍偏低,他表示,现在新生代农民工有 1 亿多人,已经成为中国农民工的主体,与老一代农民工相比较,他们对企业和工资等待遇的要求都比较高。

户籍限制是根源

根据近期公开的报道,安徽全省缺工超过 50 人的企业就有 2300 余户,缺工总数达到 25 万人，湖北省劳动就业管理局方面也披露,今年湖北省劳务输出人数将"缩水"100 万,而同时湖北省内的用工缺口却达到 60 万人。

但按照崔传义的说法，目前我国农村仍有 3 亿多人在从事农业生产，其中有超过 6000 多万的 35 岁–50 岁之间的富余劳动力亟待转移就业。

本报从河南人力资源和社会保障厅方面也获得信息,目前,河南有 800 多万富余劳动力亟待转移就业。

一方面是全国性的民工荒，东西部间展开激烈的"民工争夺战",另一方面却又有大量农村富余劳动力找不到就业出路，为什么会出现如此难以调和的矛盾?

接受本报采访的 10 多位官员和专家都表示,由于受户籍问题限制、用人单位的歧视等原因，才使得这一如此庞大的农民群体被迫选择滞留在农村。而在诸多因素中,户籍政策是造成"民工荒"最根本的原因。

崔传义表示,现阶段,中国绝大多数农民工基本都在"脏、苦、累、险"的岗位上，这些工作都是城市人不愿意做的"剩余工作"。但他们获得的工资不仅很低，还享受不到附着在户籍上的各种社会福利。

根据国务院发展研究中心农村部的调查，全国有 70%–80%的农民工不能享受社会保障和公共服务。而其他所谓享受到的农民工，与城市居民相比较,也是低服务、低保障。正因为如此,大部分农民工只能在城市工作,而不能定居，很多人不得不单独在城市打拼,孩子、妻子和父母都留在农村。

一些农民工、特别是年龄大的农民工也要饱受城市的就业歧视。著名三农问题专家、华东理工大学教授曹景清多年调研显示,东西部劳动密集型企业争抢的劳动力，只是指向 18 岁–30 岁年龄段之间的农民工。"农村还是有相当多四五十岁的人找不到工作,他们是被劳动密集型产业排斥的。"

谈到现阶段农民工的处境,韩俊本人在国内的一次论坛上曾这样表示,"现在中国的城镇人口每 4 个人里面就有 1 个是农业转移人口,但是,他们没有融入城镇,我们的政策,80 年代是允许农民离土,90 年代是允许农民离乡,新世纪是允许农民在城市定居。"

崔传义告诉记者，在即将公开的"十二五"规划中,一些与农民工有关的新政将对维护农民工权益有深入的推进作用。

"农工截留"进行时

上接 09 版

何德玉这段时间一直奔走川内的一些小县城和乡镇，期望在那里找到更多的合适工人，然而在富士康用工的冲击下，他收获甚微。这位企业家感叹时事的变化:"以前是托关系进厂，现在是老板下乡抢工。"

提高收入成为很多企业留人的一个重要手段。闫涛说,自己的工厂从 2009 年到现在两年多时间工资水平就上涨了 50%,2009 年一个普工工资在 1800 元,现在最少 2500 元,并且还需要为工人购买各种保险。

劳动力资源要"可持续开发"

用工矛盾日益显现的深层次原因来源于实施的西部大开发战略，四川地区在各个领域都取得突飞猛进的发展。

数据显示:"十一五"期间,四川省固定资产投资达到 4.4 万亿元，其中后 3 年达到 3.3 万亿元。2010 年，四川的固定投资达 13582 亿元,增长 13%。包括电子信息、重化工、钒钛钢铁、天然气化工、整车制造等领域都在快速发展。

在巨大的基础设施投资拉动下，劳动力资源缺乏开始逐一显现。四川省政府的调研显示,2009 年底,遂宁市 21 家企业用工缺口约达 20%；截至 2010 年 3 月 5 日，遂宁市电子工业园的用工缺口已高达 30%,缺工数量 3000 人左右。金堂县的情况也不容乐观,2010 年简阳市新增就业岗位达到 2 万个,用工压力巨大。

除了大产业和大项目的发展对劳动力需求激增之外,四川中小企业和县域经济的发展也开始不断反向吸收外出务工人员回流。

中西部地区从以前的劳动力"无限供给"到"有限供给"的转变在另一个层面上增加了东西部地区抢人大战的爆发烈度。根据《四川省统计年鉴》,2011 年以后四川省新增劳动力将出现逐年递减的趋势,"十二五" 时期农村新增劳动力将从 2011 年的 116 万人逐年减少至 2015 年的 94.5 万人。

根据商务部最新公布数据，2010 年，中西部地区吸收外资的比重有所提高，实际使用外资金额同比增幅超过东部地区。东、中、西部地区实际使用外资占全国的比重分别为 85%、6.5% 和 8.5%,分别比上年同期降低 1.2 个百分点、增加 0.6 个百分点和增加 0.6 个百分点。

"随着经济的发展,用工格局的转变，四川外出务工的人员回流将逐渐加快，本地企业对于用工的需求也越来越大。未来几年,我省农村劳动力转移增量仅剩一两百万人的空间。"重庆工商大学校长、西南财经大学成渝经济研究中心主任杨继瑞在接受记者采访时说,在这样的大背景下,东西部用人单位的抢人大战今后还会愈加激烈。

在中国社会科学院农村发展研究所研究员张元红看来,农民工返流现象将随着中国经济发展及产业布局的调整而转变,内地与沿海地区工资收入差距将进一步缩小。珠三角地区的工资水平比内地高不了多少,对农民工的吸引力自然减弱。

在长期致力于研究区域经济的杨继瑞看来，这归根结底是人口结构问题。杨继瑞教授提醒道:"刘易斯拐点" 即将到来,30 年来依靠人口红利的发展在未来将不可长期持续。劳动力作为一种资源也需要 "可持续性开发"。在这一条件下,提高农民工待遇，健全福利都将成为必然趋势。

四川一家服装企业面临着更为严峻的挑战。公司负责人何德玉在接受记者采访时表示，春节过后,在 500 多人的岗位需求中,截至目前仅仅招聘到不足百人。正常情况下，何德玉的工厂用工在千人左右。何德玉告诉记者,如果招聘不到位,工厂 1/3 的生产线将停产,如果这样,2011 年订单计划将无法完成。

各项数据在财经报纸中均排名第一

《2010 年中国商务人士调查》数据

△阅读率第一
《经济观察报》在全国十城市商务人士市场平均每期阅读率为 **5.8%**，覆盖达 **5.6** 万人

△中青年读者规模第一
读者以中青年为主，**25–44** 岁的读者比例达到 **77.2%**。这部分人群是社会消费的主力军

△高学历读者规模第一
读者中有高达 **78.3%** 的读者具有本科及以上学历

△高收入读者规模排名第一
读者覆盖接近 **3.9%** 的家庭年收入在 **100** 万以上的商务人群

△具有海外经历读者规模排名第一
读者中，有海外工作 / 生活经历的比例达到 **7.8%**，有海外教育 / 培训经历的比例达到 **14.0%**

△读者就职公司规模排名第一
读者中 **15.6%** 身处拥有 1000 人以上正式雇员的公司，有 **7.7%** 身处 2009 年营业额 100 亿及以上的公司，这表明《经济观察报》对大公司的商务人士有较强的影响力

△就任公司高层读者比例排名第一
读者任 CEO 的比例为 **44.9%**，部门总监 / 经理比例为 **47.9%**

△读者拥有公司决策权比例排名第一
读者中，**98.1%** 的人在本公司中有一次性购买决策金额的权力，有 **96.9%** 的人有年度购买预算金额的权力

△读者负责管理的比例排名第一
读者中，管理 50 人以上企业的人占了一半左右。此外，**8.7%** 的读者管理 100 人以上雇员的商务人士

△读者主动阅读性排名第一
主动读者比例达到 **62.2%**，这为达到更好的广告效果提供了保证

△读者的广告阅读比例较高
阅读广告的读者比例有 **76.9%**

△读者的汽车拥有率及需求量比例排名第一
近 **80%** 的《经济观察报》读者拥有自己的私家车。较多读者在未来一年内拥有购车计划

△读者对住房预购率比例排名第一
《经济观察报》覆盖了更多住房的预购者，比例达到 **6.3%**

△读者对高端电视机的预购率比例排名第一
未来一年中，高端电视预购率有 **6.5%**，可见《经济观察报》读者对于高端电视的需求更大，对于该类广告的关注度也更高

△读者对笔记本电脑的预购率比例排名第一
未来一年中，笔记本电脑预购率有 **11.8%**，明显高于商务人士的平均水平

△读者对中高级手表的预购率比例排名第一
未来一年，预购物千元以上中高级手表的读者占到 **8.5%**

△读者对高档西服的预购率比例排名第一
79.1% 的人在过去一年中都购买过 3000 元 / 套及以上的高档西服

△读者对旅游需求比例排名第一
95.8% 的人在过去一年中有外出旅行的经历。另外，外出旅行乘坐飞机时，**5.8%** 的《经济观察报》读者都会选择座头等舱

△读者入住酒店高级别酒店比例排名第一
《经济观察报》商务读者中，**34.9%** 的人在商务旅行中会入住三星级及以上的酒店

△读者对银行金融服务的使用率排名第一
《经济观察报》商务读者中，**75.3%** 的人在过去一年中都使用过银行的某种金融服务

△读者对继续接受教育的需求比例排名第一
《经济观察报》商务读者中，有 **32.2%** 的人当前正在接受各种教育培训，另有 **36.8%** 的人在未来一年有接受某项教育培训的打算



《经济观察报》

注:
■《中国商务人士调查》是是国内权威的专门针对商务人士的连续性调研项目，是量化媒体影响力及反映高端人群市场需求的第三方独立数据报告。
■《中国商务人士调查》是面向企业中高层管理者进行的调查，样本选择标准为"规模在 50 人以上企业"担任"部门主管、经理以上职位"人群。调查的城市有北京、上海、广州、深圳、天津、杭州、成都、武汉、沈阳、大连。调查内容包括媒体接触、背景特征、生活方式 / 社会活动、价值观、企业决策和消费、产品、服务消费等 6 大方面。

编辑:言咏 周靓 E-mail:yanyong@eeo.com.cn 美编:赵刈



▲ 孟堂村,这样的二层小楼是主流建筑



◀ 见到陌生人来,宋佳依然害怕



▶ 王海英希望失踪的女儿能早日回来

“卖艺”乞儿生态链

▶本报记者 刘金松 太康报道

河南省周口市太康县张集镇孟堂村,一个略嫌偏僻但却并不贫穷的村庄,春节过后的村民们正在忙着抗旱。4 名从三亚解救回来的卖艺乞讨儿童,揭开了这个看似普通村庄的不同寻常一面。

2 月 10 日,海南三亚发现的 8 名河南籍疑似被拐卖乞讨儿童,被送往当地的救助站,除“老板”为孟堂村人外,8 名儿童中的 4 人也自称来自该村, 分别为 17 岁的翟武帝、8 岁的翟唱唱,8 岁的徐乙超、7 岁的徐乙凤。

但被当地政府接回该村后,这四人却又在第二天旋即蒸发。这也让当地政府官员措手不及。

被冒名的孩子

2 月 15 日,4 个孩子回村之前,众多媒体记者已开始在孟堂村守候。不过,让人感到意外的是,对于这一被政府高调宣扬的解救行动,村民们却是显得异常谨慎。没有人愿意提及这件事,对于外来者的提问,大多说“不知道”。

即便是关于这些孩子的家庭住址等基本信息,村民也以“不知道”来应对。据该村一位和翟唱唱同岁的孩子说,“爸爸说了,这两天不让跟外人说话。”

随后的相见还算温馨, 翟武帝、翟唱唱兄妹被自称为其奶奶的李军兰老人领走,徐乙超、徐乙凤被其“爷爷”徐克俭带回家。两位老人看到孙子、孙女下车的一瞬间,均热烈的跑上前去,抱着各自的孙子、孙女,李军兰还激动的说,“感谢政府把孙子、孙女给送了回来。”并承诺以后不会再让他们出去。

与老人的热切相比,四位孩子则相对沉默,徐乙超、徐乙凤和“爷爷”相见后,忙着玩回来路上好心人送给他们的遥控电动车;翟武帝、翟唱唱则围在“奶奶”身边和一堆亲人闲聊。整个见面过程,孩子的父母始终未曾出现。

对于媒体的如影随形, 年纪稍长的翟武帝已经开始不耐烦。谈起自己在三亚的经历, 他开始闪烁其词,“说了你们也不知道。”当被问到什么时候学杂技时, 翟武帝回答说,“二年级被开除后。”有记者追问,是小学二年级还是初中二年级时, 他开始显得不耐烦,“想写哪个就写哪个, 都一样。”8 岁的翟唱唱也很配合哥哥, 对摄影记者挥着手说,“不要拍了,不要拍了,有啥好拍的。”其神态宛若成年人。

2 月 16 日上午,张集镇党委书记刘志忠带领一帮干部及物品前去慰问时,却发现翟武帝、翟唱唱兄妹及其“奶奶”李秀兰已不知去向;徐乙凤、徐乙超家也同样是大门紧锁。

据孟堂村原村支书翟祥明介绍,该村确实有四个孩子叫翟武帝、翟唱唱、徐乙超、徐乙凤,但并不是昨天接回来的那四个。当记者调出昨天拍的照片让其再次辨认时, 翟祥明表示,这四个孩子肯定不是他们村的。

冒名顶替是当地外出乞讨的杂技班中常用的一种手法——从外面找来的演员,在外出表演时,用自己孩子的名字,虚构成家庭成员关系。

17 岁的翟满响曾跟随一杂技班外出卖艺乞讨, 翟满响说, 在外面,“演员”之间一般以兄弟姐妹相称,和老板一般以父子相称。他们会事先编好一套身份系统,“比如我带的小男孩就会用我亲弟的名字。”在遇到警察检查时,和户籍信息就能对上。

年龄稍大的在整个团队中充当“带头大哥”角色,负责管理、监督 2–3 个小孩。此次从海南解救回来的卖艺乞讨儿童,即由 19 岁的李卫芳负责管理。据其介绍,原本是和其姑姑一起去的,在其姑姑先回老家后,这些孩子就交给她一个人管理。最近三年,每年春节都会到三亚去卖艺乞讨。

一年给 10 万也不能让孩子去

与孟堂相邻的宋庄, 八岁的宋佳,聪明、活泼、好动,在其奶奶看来,这个小孙子甚至还有点“赖皮”,看见别人有好吃的, 不打招呼抓起来就吃。但这个孩子却有一项最怕的事情,那就是出去“玩把戏”(即杂技)。每当他不服管教时, 奶奶就吓唬他说,“再捣蛋就把你送去玩把戏。”

三岁半的时候,宋佳就被父亲送给孟堂村一个杂技班的老板那里去学艺,并跟着到外地演出,他的父亲因此每个月可以从杂技班老板那里获得 1000 元左右的报酬。这一去就是三年多,连春节也没回过家,期间和家人的唯一联系就是定期的打电话报平安。

> 目前,类似以到外省耍杂技为名进行乞讨的儿童,该镇共有 22 人。在孟堂村,像翟雪峰一样的杂技班“老板”就有十一人

2009 年下半年,听说宋佳在外面根本不是学杂技,而是在沿街乞讨后,家里人强烈要求杂技班老板把孩子送回来。多次交涉无果后,两家还为此打了一架,小宋佳才最终得以回家。

三年未见的儿子出现在眼前时,宋佳的妈妈冯亚丽心里充满了懊悔,她感觉眼前的这个孩子已经废了:目光呆滞、头上、身上到处是疙瘩,嘴里的牙也豁着。

据其介绍,外出期间,宋佳每天要为“老板”讨要回来不低于 300 元钱,完不成任务就要挨打,打的轻重要看老板的心情,“那四颗牙就是被打掉的, 还有一次被放到冰箱里,冻的浑身是霜,差点死过去。”

只要能要来钱, 采用什么方式,老板并不在乎。小宋佳曾向她回忆说,有次老板带他去酒吧讨钱,别人让他喝啤酒, 喝一瓶就给 100 元,他记不清那天喝了多少。

和宋佳不同,太康县张集镇王庄寨村村民王海英的女儿朱秋月,则是被其杂技老师推荐到了外出表演的“杂技班”。王海英声称,对于女儿外出表演一事, 她和丈夫并不知情,当时他们在温州的一家企业打工, 是杂技班“老板”和杂技老师跑到家里游说其公婆后,签订了《演员聘用协议》,每月付给 500 元工资,外出表演期间,发生任何意外,由老板负责赔偿一万元,但不再承担其他任何责任。

一纸草签的协议、每月 500 元的报酬,7 岁的朱秋月在 2005 年被送上了外出“表演”的道路。但这一去,却是至今未归。

刚走不到半个月,王海英就接到了家里的电话,说是其女儿在河南平顶山叶县表演的途中走丢了。

赶过去后,她才发现,所谓的表演也就是乞讨。演员们被分成两个一组,有时会做一些简单的表演,但更多的时候,是直接跟别人要钱。7 岁的秋月由一个比他稍大的孩子带领,一来监视小孩偷懒不干活,其次是怕小孩走丢。

但这一天出去后,两人在街上碰到了别人吵架,负责带班的孩子只顾得看热闹,围观结束后,其负责看管的秋月却不见了踪影。

多方寻找无果后,最初在协议上签字的奶奶,在家中上吊自杀。女儿的走失,给这个家庭带来了沉重的压力,王海英的愿望是能再见上女儿一眼,死也愿意。

相对幸运的宋佳回来后被送到了一所管理严格的私立学校,冯亚丽希望儿子能尽快从过去的影响中走出来。经过近一年的恢复,他已逐渐开始恢复往日的活泼天真,当有村民问他为什么有四颗牙没长出来时,他会调皮的回答,“刚长出来,就被打下去了。”

在宋庄,前后被送出去的孩子有四个,自从宋佳回来后,再没有家庭愿意送孩子到“杂技班”去。一位村民表示,“就是一年给 10 万也不能让孩子去。”

最多一天能挣 1000 多

张集镇是当地有名的杂技之乡,曾在 2004 年获得河南省文化厅授予的“河南省文化艺术(杂技)之乡”称号。外出跑江湖、耍把戏一度是很多人的谋生之道。而和孟堂村相距不到 2 公里的温良村, 则是这个杂技之乡的发源地。

据 68 岁的王广亮老人说, 温良村的杂技表演是从上世纪五十年代就开始了。不过当时外出“跑江湖”的很少,后来看到有人外出卖艺挣到了钱,村里学杂技的才逐渐多起来。

杂技的传承也从家庭式的传帮带向专业的杂技学校过渡,村里最多的时候一度有四所杂技学校并存,附近村庄的人也开始慕名前来。



外出表演的大篷车

本版图片 刘金松 / 摄

和上学的漫长周期相比,杂技是一个投入小,见效快的行业。三四岁的小孩即可练习杂技,半年即可外出表演,每学会一种表演,每月能挣 800 元左右。在杂技最热的时候,村里的孩子都纷纷去练习。有的孩子甚至会在寒暑假期间外出表演,挣外快。

张集镇党委书记刘志忠在接受媒体采访时证实,即便是现在,这种现象在张集镇的几个村庄也很普遍。

不过,表演的方式却在转变。据当地村民介绍,最早的时候,表演多在农村,走街串户演出后,挨家挨户要粮食, 杂技班老板再拿粮食去卖钱。随着农村市场的萎缩,表演的阵地逐渐向城市转移。

但在城市, 这种原始的表演方式,并没有太多市场。曾长期带领演员外出表演的翟雪峰说, 在城市里,要应付各方面的关系,想找到合适的表演场地并不容易。往往是还没表演几场,就会被驱赶出去。有的城管甚至警告说,不要再在这个城市出现。

大的杂技班开始被化整为零,三三两两一组。早上去菜市场,中午去步行街,晚上去广场或夜市摊、酒吧等地。一些不会表演的小孩,则直接去乞讨。

一位曾跟随过翟雪峰的演员透露, 当时他们八个演员被分成 3 组,他负责带两个 8 岁以下的小孩,“有时候也会耍几下,有时候是直接抱着腿要钱。”不管是表演还是要钱,都有两个孩子冲在最前面,他则在不远处看管。最多的时候,他们一个小组每天能挣到 1000 多元,最少也有 300–400 元。不过,翟雪峰并不认可这种说法, 据其说, 每天总共也就挣 100–200 元,碰上阴天下雨,出不去,甚至一分钱的收入也没有。

不过,“演员”越来越难找,每当现有的演员走失或回家后,想要找到新的演员,不得不支付一笔不菲的中介费。向杂技班的“老板”介绍一个小孩,大概会有 1500 元的费用。

教杂技的老师也越来越少,分散在这个杂技之乡的杂技师傅们曾经是这些杂技班的人才基地,每输送一个演员,师傅们可以获得“演员”第一个月的工资。出去的演员,有表演,也有的乞讨。王海英的女儿朱秋月即是被其杂技老师送到杂技班,在外乞讨时走丢的。

王广亮觉得, 现在生活好了,没有人愿意再让孩子吃这个苦,村里的杂技学校也散了。

2 月 17 日,太康警方公布了外出乞讨儿童冒名顶替的调查结果,翟武帝、翟唱唱、、徐乙超、徐乙凤确属孟堂村人。四名冒名顶替者,除一人为周口淮阳县人外,其余三人均为太康县张集镇人。警方称,其中 3 名儿童的直系亲属为精神病人,这些外出乞讨儿童,均为本人父母自愿口头或书面协议将其子女送给卖艺乞讨的组织者。

目前,类似以到外省耍杂技为名进行乞讨的儿童,该镇共有 22 人。在孟堂村,像翟雪峰一样的杂技班“老板”就有 11 人。

(文中宋佳为化名)

茂名官场显规则

▶本报记者 杨兴云 茂名报道

2 月 10 日,即春节假期上班的第二天,广东省有关部门以开会的名义将茂名市委书记罗荫国召到省城广州,在省委大院被广东省检察院相关人士扣押。其妻也以涉嫌受贿被拘留。同时被宣布协助调查的还有罗的秘书。

作为现职厅级官员没有经过纪检监察部门“双规”程序,直接由检察机关扣留,随后又被宣布刑拘。分析人士认为,此举“在共和国历史上前所未有”,而对于罗荫国采用上述形式也表明, 检察机关已经充分掌握了罗的犯罪事实。

罗荫国是茂名这个城市落马官员长长名单中最新的一个。在最近一年左右的时间里, 茂名这个地处粤西经济欠发达城市众多市级高官因贪腐问题连续落马。落马官员名单中有原常务副市长杨光亮、原副市长陈亚春、原茂名市委政法委书记兼市公安局局长倪俊雄、原市公安局刑警支队队长程彬、原茂港区政法委书记兼区公安分局局长杨强,原茂名监狱监狱长成加增、原政委康烈天、原副监狱长李忠淦、原纪委书记李土新等,“茂名人对官员涉贪落马现象早已见怪不怪。”一位当地人士说。

> 一位茂名市政府官员表示,连续落马的官员最多只能算作茂名整个贪腐状况的冰山一角,在接下来茂名的反腐过程中,肯定还有更多让人震惊的问题和事实

落马官员的名单排列起来很长, 按照茂名本地人的说法, 如果仅从职务上看, 截至目前, 落马的当地高官已经基本上可以 “在里面” 组成一个市级领导班子。目前这个长长的名单似乎仍然没有停止的迹象。最新入列的是茂名市委书记罗荫国。

双面罗荫国

尽管如此,在茂名,对于市委书记罗荫国的突然落马, 很多熟悉他的政府官员的反应仍然是 “没料到”。

在此之前, 茂名官场还一度盛传罗的政治生涯即将 “更上一层楼”。其流传的版本一是到海南当副省长;二是去广州,到省里任职。

“即便是罗荫国自己也没有料到,在此之前,他还在布置春节之后要进行的工作”。茂名市委一位人士表示。这位人士说,一直到春节假期以前, 都看不出罗各方面的言行举止有任何反常之处。

谈到对罗的评价,很多人认为,尽管其在市长及书记任上, 并无特别突出的政绩, 茂名城市建设等很多方面几年来一直在吃老本, 但很长一段时间, 罗给人的印象基本上是低调谨慎。尤其是在涉及组织人事安排方面,罗很少插手。

在罗荫国的家乡, 同时也是罗起家发迹的地方——茂名市辖下的县级市高州, 一位市委官员对本报记者说, 至少在高州任市委书记期间,罗对家乡亲戚朋友要求提拔、安排工作之类的要求, 可以说基本上就是置之不理。曾经有当地官员拍马屁提议予以考虑,但罗一句“我不认识他们”的表态,就将路子堵死。罗因此得罪了不少亲戚朋友。以致亲戚都说罗当官以后就眼睛朝上,六亲不认。

上述高州市委官员认为, 或许正是因为罗的小心谨慎及夹着尾巴做人的姿态, 最终使得没有任何背景的罗荫国在随后的日子里一路青云, 在自己的家乡茂名市做到一把手。据说在整个广东,像罗荫国这样在自己家乡做一把手的官员, 应该是绝无仅有。

但罗的“无私”也许是表面的。在其落马前的一年, 就有网络举报称,由于考虑到接下来班子换届的变化,罗将一大批亲戚全部安排在茂名市公安政法以及财政等重要岗位。

更能说明问题的是, 后来检察机关在罗的办公室和家中, 搜出大量名贵字画及劳力士手表。

潜规则? 显规则?

关于罗荫国涉贪案件的最新消息是,检察机关在日前对罗荫国进行拘捕之后,从其办公室及家中搜查出近 1000 万元现金。

在有关茂名落马贪官的相关报道中,在家中及办公室搜出巨额现金的情况并非罕见。在此之前,检察机关就曾经在落马的茂名市常务副市长杨光亮家中搜出现金 7500 万元。

对此, 茂名市有关知情人士表示,之所以如此,其背后有诸多原因,而最重要的是,在茂名,买官卖官早已从潜规则浮上台面,变成显规则。

一位茂名市政府部门官员更直接将其形象地比喻为茂名干部选拔过程中的官员职务“拍卖制”。据他介绍,通常情况下,仅仅一个科级职务,不花十万二十万是不可能的。而最终鹿死谁手 “还要看谁出的价位高。”

他表示,在茂名,领导贪腐主要从两个方面,一是抓工程建设;另一个就是逢年过节收受红包。

一般情况下,每年的春节和中秋节下属都要向上级领导贡献红包。根据职务高低, 红包的标准大小不等,对科级领导送出的红包不会低于 1 万元,而对处级干部的红包则应该是科级干部的十倍左右。

按此标准,一个处级官员光呆在家里,过节收到的红包大概也有 200 万,而市级领导应该在 2000 万左右。

据了解,在茂名曾经有过这样的事例, 为了谋取空缺出来的官员职位,只好向上级官员行贿,有人竟然将家里的房产拿去抵押到银行贷款。

或许有了上述背景,也就不难理解为什么在罗荫国家里及办公室竟然会搜出上千万的现金,而检察机关也初步认定,巨额现金为罗荫国在春节前后所收受,尚未来得及转移处理。上述情况就进一步证实了上茂名买官卖官“潜规则”变“显规则”并非空穴来风。

一位茂名当地的官员认为,由于上述官场恶劣风气的蔓延,导致茂名外商投资环境恶化,官员普遍“管卡拿要”,很多外商投资企业赚不到钱。

另一只要落下来的鞋子

茂名当地普遍的看法是,罗荫国的落马,接下来不可避免地将要成为茂名官场再次地震的震源。

相关情况显示,1954 年出生于茂名市高州市荷塘乡的罗荫国,从 1972 起就在当地工作。其为官的跨度长达 30 余年,从基层干部一步步爬升到当地的一把手,无论是政治根基,还是社会关系均极为复杂。

为此,不仅与罗荫国有染的官员近期难免人心惶惶,那些与罗没有任何干系的普通市民也在饶有兴趣地关注事态的进展。用茂名市政府一位官员的话来说就是,近期的茂名,大家都在等待另一只 “将要落下来的鞋子”。据悉,从检察机关初步调查的结果,罗的案件将要波及多名官员以及相关企业。

2 月 16 日, 茂名又有两名官员被检察机关要求协助调查。他们是茂名市茂港区区委书记、区人大常委会主任钟火明和茂港区区委常委、常务副区长谭伟华。

一位茂名市政府官员表示,连续落马的官员最多只能算作茂名整个贪腐状况的冰山一角,在接下来茂名的反腐过程中,肯定还有更多让人震惊的问题和事实。

或许是出于减少社会震荡的考虑。2 月 14 日,在罗荫国被刑拘三天之后,广东省委常委会就通过投票表决通过,原茂名市委副书记、市长邓海光拟任中共茂名市委书记、市人大主任,原佛山市委常委、顺德区委书记、区人大常委会主任梁毅民拟任茂名市委副书记、市长。

而就在此前的 2 月 11 日,茂名市第十届人大常委会举行第三十六次会议决定罢免罗荫国的广东省第十一届人民代表大会代表职务。

罗荫国的政治生涯至此便彻底被划上了句号。

中国最受尊敬企业十年
10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

中国最受尊敬企业十年

守义 · 创新 · 责任 · 持续 · 领先

自2001年创立之日起，“中国最受尊敬企业”评选活动一直致力于弘扬正确的企业价值观和方法论，从而推动企业和社会共同进步。

经过10年的实践和观察，我们发现，“中国最受尊敬企业”身上存在一些令其成为行业领导者及时代榜样的共性。所以，我们将以这新世纪的头十年为时间维度，深入审视、盘点整个“中国最受尊敬企业”群体，评选出“中国最受尊敬企业 · 十年成就奖”，进而挖掘出这些企业身上足以引领未来十年的共同基因，广播于世。

历时4个月，经过100位各领域精英的广泛提名及25位专家最终决选，“中国最受尊敬企业 · 十年成就奖”现已产生。“中国最受尊敬企业”的称号不仅是一份荣耀，更承载着公众对商业社会的期许。十年的坚持和实践让我们找到了推动商业文明的动力和方向，而这些我们都将其视为继续前行的起点。

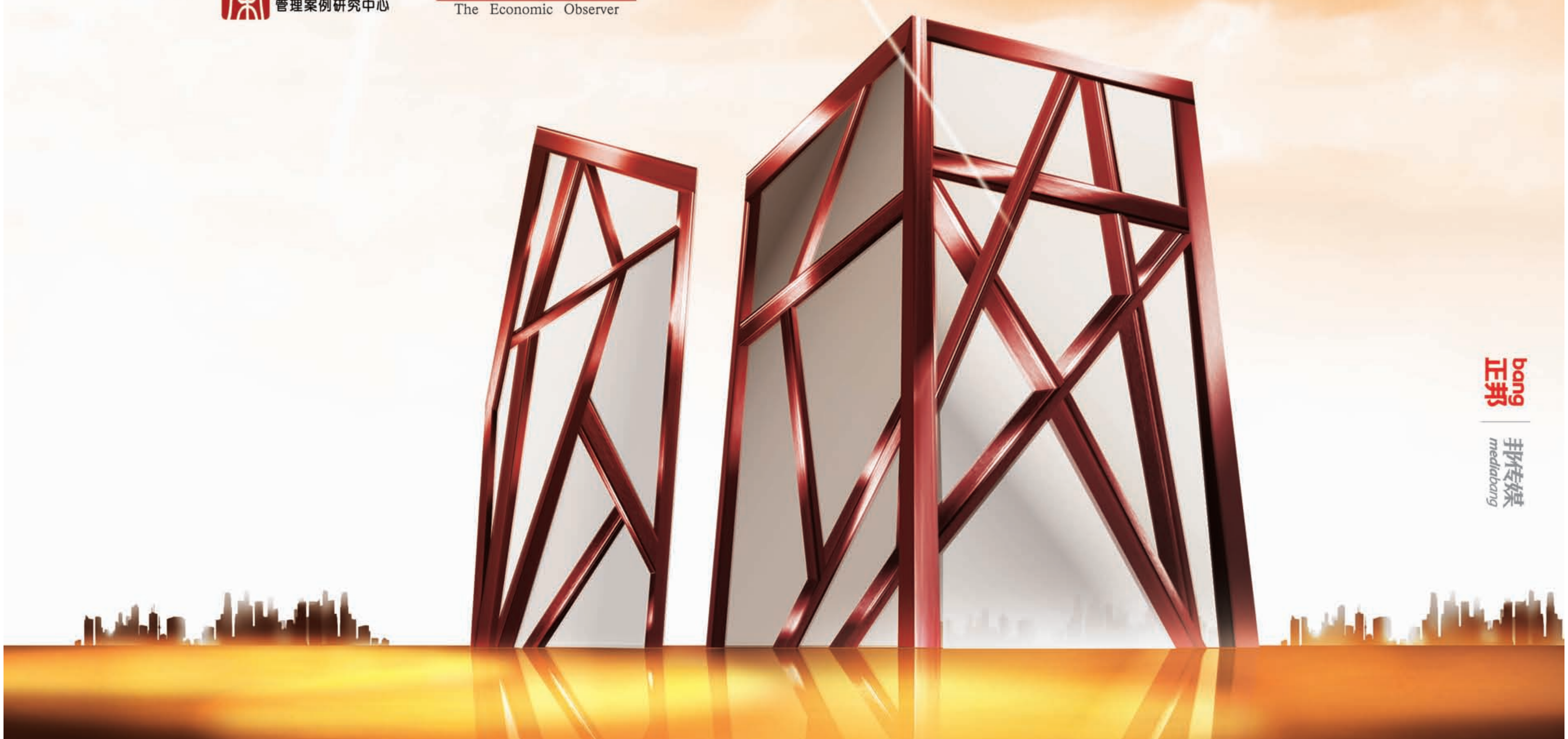
“中国最受尊敬企业 · 十年创新奖”、“中国最受尊敬企业 · 十年进步奖”、“中国最受尊敬企业 · 十年公益成就奖”即将产生，敬请关注。

中国最受尊敬企业 · 十年成就奖

获奖企业名单（排名不分先后，按企业名称拼音排序）

阿里巴巴集团
北大方正集团公司
比亚迪股份有限公司
东风日产乘用车有限公司
国际商业机器中国有限公司（IBM）
海尔集团公司
海信集团有限公司
华为技术有限公司
吉利控股集团有限公司
联想集团有限公司
青岛啤酒股份有限公司
三星（中国）投资有限公司
上海通用汽车有限公司
苏宁电器股份有限公司
TCL集团股份有限公司
腾讯公司
万科企业股份有限公司
微软（中国）有限公司
西门子（中国）有限公司
新浪公司
招商银行
中国海外发展有限公司（中海地产）
中国民生银行
中国平安保险（集团）股份有限公司
中粮集团有限公司

主办单位：北京大学管理案例研究中心　经济观察报 The Economic Observer



正邦 bang　邦传媒 mediabang

中国最受尊敬企业十年评选组委会
联系人：陆小妹、赵阁宁 / 电话：010-64209022-1228/1292 / 邮件：luxiaomei@eeo.com.cn zhaogening@eeo.com.cn

一周中国

我国200余地级市中183个拟建设国际大都市

新闻回顾

近日,一篇题为《城市化不能"大跃进"》的文章披露了中国城市国际形象调查推选的结果,我国200多个地级市中有183个正在规划建设"国际大都市"。数据显示,中国城镇化率由1978年的17.92%发展到2009年的46.59%,这意味着中国只用30年时间就赶上了西方200年的城市化历程,但城镇户籍人口占总人口的比例只有约33%。

■ **点评**

城市化进程,使得人口和资源向城市集聚,促进了经济繁荣。但数据显示,我国目前人口市民化程度滞后于地理意义上的城市化进程。实现真正的城市化需要软硬件齐备,城市既要充当吸纳农村劳动力的蓄水池,经济发展的发动机,也需要通过相应的保障体系,使在城市中生活的群体能够体面地生存、公平地发展。

调查称中国10%大米存镉污染



新闻回顾

日前,有报道称全国10%的大米受到了重金属镉污染,以南方籼米为主,尤以湖南、江西等省份为重。2006年1月,湖南省株洲市曾发生镉污染事件,导致2人死亡,150名村民镉中毒。目前当地正试图用400多亿元资金,在最严重的清水塘污染区打造治污样本。

■ **点评**

这种片面追求地方经济的高速发展,甚至以牺牲土地、水资源等短期内无法再生的资源为代价换取的发展势必会造成发展与民生的矛盾,先污染后治理的发展模式体现了部分地方政府的短视与急功近利,转变经营方式势在必行。

湖南永州数百教师吃空饷

新闻回顾

2月14日,一篇题为"湖南永州上百教师吃空饷"网帖称,永州多地存在教师在编不在职,拿着财政薪水,却从事第二职业等情况。2009年至2010年,宁远县领空饷的60人一年至少吃掉财政120万,零陵区和东安县也存在同样情况。零陵区教育局长胡乃湘的一句"空饷吃的是地方财政,不是国家财政,关你记者什么事?"引发网友的强烈不满。目前,被吃掉的"空饷"正在被追回。

■ **点评**

空饷现象的出现,归根结底是地方财政缺乏监督的结果。而零陵区教育局长的话,正是权力平时受到的监督和约束太少的表现。"地方财政"似乎人人吃得,又监管乏力,造成这种荒唐的现象。只有真正将财政收入透明化,发挥地方人大的监督职能,才能根治这种财政黑洞,纳税人的利益也才能够得以保障。

农业部否认2010年皮革奶粉死灰复燃



新闻回顾

农业部2月17日表示,2010年没有检测出"皮革奶"。近日,"皮革奶粉"死灰复燃的报道再次引起人们的关注。2005年,国内曾爆出"皮革水解蛋白"事件,引发奶制品行业大力整顿;2009年,被列入检测项目中。近期内地游客抢购奶粉潮已从香港蔓延至澳门。

■ **点评**

商业社会中最重要的财富是信任。从三聚氰胺奶引发的国内奶制品企业集体信任危机,到"皮革奶"造成的恐慌。港澳与内地,同样的对商业利益的追求,不同的产品信任度,可见问题仍然在监管上,以食品安全为代价的"化工课",学费未免太高。

点评人:周靓

京津冀都市圈水困

本报记者 田鹏 北京、保定报道

正待获批的国家重点区域规划京津冀都市圈在2011年初就遭遇了严重的干旱。

面对干旱大都市北京启动了应急调水措施——从河北的水库调水。2月16日下午,南水北调中线工程总干渠涿州(保定的县级市)段的水面已经冰封,但冰面之下,来自河北水库的水正在源源不断地流向北京。据资料显示,从去年年中开始,仅保定的王快水库就向北京供水近3亿立方米。年后,保定的另一座水库安各庄水库也开始向北京供水。

向北京供水的同时,同样干旱的保定面对天气转暖后,农业灌溉的用水高峰并无其他办法,只能继续通过机井采地下水灌溉。而保定地区,甚至整个京津冀都市圈区域都已经超采地下水多年,地下水位持续下降,而得不到补充。

实际上,干旱已经在"8+2"的京津冀都市圈区域内延续多年。这一包括了北京、天津两个直辖市和河北省的石家庄、秦皇岛、唐山、廊坊、保定、沧州、张家口、承德8地市的都市圈被寄予厚望,其规划也上升到了国家战略高度,但尚未正式成形就面临着严峻的水资源紧缺问题。

根据水利部海河水利委员会副主任户作良在2009年的一篇文章,京津冀都市圈是水资源严重匮乏的地区,是我国东部降水量最少的地区。都市圈区域多年平均水资源总量221亿立方米,人均水资源占有量只有317立方米,相当于全国平均的1/7;亩均水资源占有量306立方米,只相当于全国的1/5。

水资源量减少的直接原因是降水量减少。由于区域自产水资源供给量的下降和人口增加的双重作用,区内人均水资源占有量下降速度明显高于水资源总量下降速度,人均水资源量已大大低于联合国提出的人均1000立方米的水资源安全警戒线。

京津两座大都市人口和产业都很密集,来自外部的水量在可利用水资源量中占有相当大的比例,其入境水量均来自河北,在水资源方面,对河北有极高的依存度。

而京津凭借政治地位和经济上的优势吸取河北的水资源之后,同样缺水的河北从外部只能通过引黄河水获得数量有限水,剩下的办法只有大量开采地下水。而长时间持续超采地下水已经给河北的生态和农业造成了严重的负面影响。

各方面都知道超采地下水潜在的危险性,但又都寄希望于2014年南水北调带来的水量,指望在此之前不会出现水资源安全问题。

但根据中国科学院地理科学与资源研究所研究员封志明的研究,长期看,即使获得了南水北调的水资源量,京津冀地区水资源承载力也不能充分满足京津冀地区人口发展的更高要求,水资源供需平衡也只能维持在较低水平。北京的数据同样如此,加上南水北调给北京的水资源,即使按低人均水资源量计算,北京的适宜居住人口也不应超过1800万,而这一数字早已被超出。

未来的京津冀都市圈如何脱离水困,仍未有答案。



京津冀都市圈是水资源严重匮乏的地区 CFP/供图

京冀水争

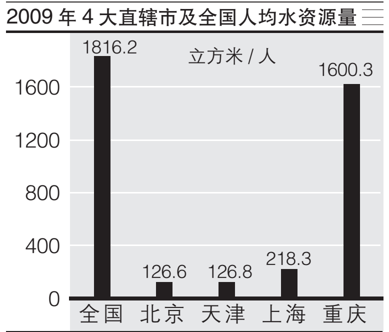
涿州孙家庄镇村村民胡宪有的小煤场几乎是被各个时代的水利工程环绕。北侧紧挨着南水北调的总干渠,东侧是房涞涿灌渠和灌溉用的机井"老头井",南侧则是新近修建用来提供生活用水的管道,再远处则是大片的农田。

房涞涿灌渠的水泥渠道已经报废,"上世纪80年代以后就不行了,没有水了",47岁的胡宪有说,而原本是村中出水最好机井的"老头井"出水量也剧减,现在只能用小号的水泵抽水,供"一两家用"。

因为没水,北横岐的村民7年多以前就将种一茬玉米一茬小麦的耕作方式改为了只种一茬玉米,收成只能看当年的天气。在2010年,村民赵秀芬的三亩半玉米绝收,"一个棒子都没有"。胡宪有的玉米也只有极少的收成,"口粮只能买",他一家五口人全靠他与人合伙经营的小煤场的收入生活,一年下来,根本没有余钱。

孙家庄的缺水一方面是由于多年干旱,整个京津冀地区都处于水资源匮乏之中;另一方面,则是由于最主要的地下水补给来源拒马河在上游被北京市截留引水,导致地下水位下降,机井出水不足,灌溉成本上涨。

2009年4大直辖市及全国人均水资源量



数据来源:国家统计局网站

根据涿州市水利局王志平的介绍,孙家庄近些年地下水位下降严重,新打的机井已经深达320米。在新机井建成之前,村民只能到很远处去提水。

据涿州水利局官员王志平介绍,北京每年至少从拒马河截水2亿立方米,但只给河北省300万元的补偿,涿州只能分得70~80万元,而因为没有拒马河的水补充地下水,涿州只能深挖机井,水的成本高涨,现在"打一眼新机井就要20万元,建一座水厂要500万元",王志平说。

涿州方面多次向河北省水利厅、海河水利委员会和水利部申诉均没有结果,"虽说河北省和北京市是同一级,但分量不一样。水利部也在北京地面上,海委和水利部哪个惹得起北京?"一位涿州的水利官员抱怨。

河北方面开出的一年补偿6000万的要求,北京不予理睬。河北省甚至想在位于涞源的拒马河上游建造工程,抢在北京之前截走水,但终因无人"拍板"而作罢。

水资源配置难题

2008年之后,北京逐步改变策略,开始利用其经济实力上的优势向河北"买水"来获取河北的水资源。河北方面的想法也是在付出代价之后,可以获得补偿,可以参与分享京津的经济发展的成果。

但在没有明确协调机制、水权不明晰、水权交易制度尚未建立的条件下,跨区域的资源调配还是采用"一事一议"的应急办法。

就保定为北京供水而言,保定自身也十分缺水,将王快等水库中的水供北京只是"一事一议,相机补水",保定并不认为自己有"义务"给北京补水。但在实际中,保定的水利部门和水库对于给北京供水持相当积极的态度,除北京的政治特殊性之外,水利部门和水库通过给北京供水获得经济利益是最重要的原因。

> 即使获得了南水北调的水资源量,京津冀地区水资源承载力也不能充分满足京津冀地区人口发展的更高要求

保定的水利相关部门对于给北京供水的确切数量和价格讳莫如深。但根据《2009年保定市水资源公报》中的数据在2009年,保定仅王快水库就向北京应急供水2.061亿立方米(进入南水北调总干渠的水量)。其中,有约1.5亿立方米水为王快水库主动追加提供。

其积极态度背后的原因在于北京对于保定水库的供水2009给出的价格是每立方米2元钱,对于河北省水利厅和"差补"单位水库而言,向北京供水经济效益远大于将水用于农田灌溉和对下游进行生态补水。据保定水利系统的官员透露,2010年给北京供水的价格可能更高。

王快水库管理处主任蔡翔涛曾告诉记者,水库经济上很困难,"曾经欠职工18个月工资。北京调用我们的水,给一些钱,我们就相机给它补一点水,挣点钱"。

反对的声音不是没有。大清河河务管理处和白洋淀管理处的副处长边志勇就表示,很多供水目标"都盯着这两座水库中的水,可补给白洋淀的水量越来越少,用水目标越来越多。如果不修水库的话,这水必然要流下来,即使不能流到白洋淀,也能补充沿途的地下水,从而间接补充白洋淀。水库将所有的水都拦下来了。水库的作用应只限于防洪,削减洪峰(保护白洋淀和下游河道),应该放水保障生态流量。这水本来就属于这一流域。"

正因为北京给出的价格远高于将水库中的水用于农业灌溉和生态补水所能获得经济利益。比较效益发挥了支配作用,保定本身的农田灌溉主要依赖机井抽取地下水,而对于水库下游白洋淀的生态补水则从山东调黄河水来补充,因为买黄河水的价格远低于给北京供水的价格。

作为保定最大的王快水库也是处于入少出多的状态,多数年份上游来水仅有约1亿立方米。根据上述水资源公报,2009年王快的入库水量为1.643亿立方米,而出库水量为3.914亿立方米,年末蓄水量是4.644亿立方米。至2010年12月1日则降至3.819亿立方米。

保定的水资源也处于紧张状态,另一方面,随着保定的城市发展,其对水资源的需求也在上升。根据保定水利局的资料,保定市正在进行"大水系"工程以连通王快和西大洋两库。正常年份王快水库可向西大洋水库调水2亿立方米,途经保定市区向白洋淀供水1.2亿~1.5亿立方米,向一亩泉水源区补充地下水3000~5000立方米。如此,王快水库根本无力同时向多个目标大量供水。

一切希望都寄托于2014年南水北调带来的水资源和在那之前地下水超采不会造成水资源危机。

而针对京津冀都市圈内的水资源如此捉襟见肘的困境,封志明提出,到目前为止,多数调水都是应急性的调水计划,没有形成稳定的调水和配水方案,应建立合理有效的补偿机制,实施流域综合协调管理。要想实现京津冀都市圈的可持续发展,就要在加大节水力度和实现区域水资源优化配置的基础上,增加外流域调水量;同时适当控制人口,提高水资源利用效率,积极开发利用降水资源以增强区域水资源承载力。

日照民间抗旱样本:市场化对接最后一公里

本报记者 种昂 日照报道

联合抗旱

"这么旱的天,我还是第一次遇见。"72岁的张源广是山东日照莒县安庄镇北柳村村民,家有3亩麦田。从去年9月中旬以来至今,莒县总降水量仅有3.6毫米,比历年同期减少97%,旱情严重程度已达300年一遇。

安庄镇是一个山丘区乡镇,受气候、土地条件等因素制约,农业生产投入成本高、经济效益低。北柳村附近有着一座小型水库,但村里青壮劳力外出打工现象十分普遍,老弱妇孺缺机械、少工具,本就缺少积极性,而大旱之年浇水成本更高。

张源广有一儿一女,均在外地打工,只有老伴和他常年在家种地。然而,今年张源广却一点也不为农田灌溉发愁。

他拿出了一份2010年9月20日签署的《农田浇灌托管协议》。按其规定,供水协会要"制定抗旱计划,保证抗旱及时有效,对因工作原因造成抗旱不及时,给农户造成损失的,给予补偿"。

莒县副县长林洪鹏指出,三百年一遇的旱情只是气象干旱,事实上因旱致灾的多数原因,不是没有水源,而是无法将水引入农田。往年冬季雨雪丰沛时,不用引水灌溉,田间沟渠年久失修、瘫痪损坏。今年大旱,虽然水库、塘坝、池塘内有水,但很多地区却因留守在家的老弱妇孺无力引水而导致旱灾。

2008年,北柳村11名60岁以上的老人自发成立了日照市第一个民间水利协会,本着"保本微利、自我经营、自我发展"的原则,统一调水、统一供水、统一灌溉、统一收费、统一管理、统一标准。每亩仅收取费用30元。

张源广给记者算了一笔账,耕地亩产千斤小麦,可收入1000余元,减去农药、化肥三四百元的成本,刨除雇工、收割费用,仅有400多元的纯利。如果一家一户分散提灌,需要支付柴油费,购买水泵、水管,耗上两天的工夫才能完成,每亩地一次灌溉成本至少要在六七元以上,而一般冬季灌溉需2至3次。农民辛苦一年所剩无几。而水利协会的收费比自己浇地大大节省了支出。

负责北柳村供水协会的张永旭介绍道,水利协会是自发组建,初衷仅是为了解决村民的灌溉难题。30元的收费中柴油占到了20元,人工工资8元,其余作为运转经费(包括设备维修费用)。11名会员分为三个小组,轮流负责全村麦田灌溉。目前水利协会受到了广泛欢迎,村民已全部与水利协会签署了托管协议。

"民间水利协会解决了政府没有精力管、一家一户管不了、一部分村民不愿意管的难题。"安庄镇书记刘庆召指出,水利协会确保了有水源的耕地都能得到灌溉。。

根据测算,原先一家一户的分散灌溉,水源"跑冒滴漏"现象严重,平均每亩用水60方,而如今只用40余方;以前全村农作物灌溉一遍约18天,而现在只需10天;如果算上中央财政每浇地一亩补贴10元,农户每亩实际只需支付20元,浇地的成本更是节省了一半还多。

北柳村的做法从2010年下半年得到了当地镇政府的认可,并首先在安庄镇42个村引导推广。目前仅安庄镇抗旱供水协会就发展村级协会42个,会员610人。据悉,其他位于平原地带的供水协会,不仅帮助农户引水灌溉,还组织农民修渠、打井抵御旱灾。

市场化运营

日照市莒县诞生了诸多村级民间组织,也出现了以围绕水利工程而建的大型供水协会。小店镇供水协会就是整个莒县最大的一个。

小店镇地处莒县南部山区,地下水不足,但水库资源多、规模小、分布集中。这里一直沿用机械抽水和土渠输水相结合的灌溉方式,水利用率低且灌溉成本高,严重制约着特色农业经济作物规模化发展。

2010年3月至10月,国家财政出资1372万元在牛家沟一带建设了万亩高效自压节水灌溉工程。该项目把6座小型水库通过埋设地下管道连接起来,利用东高西低的自然压差实现无动力供水。老百姓形容道"不用水不用油,涓涓细流到地头"。

> 水利协会采用市场化机制,自发联合起来对抗旱情。真正实现兴水之利、抵御大旱,完善水利工程与民间力量发挥,二者缺一不可

而该工程埋设在农田中的出水口多达1420个,对8个乡镇、31个村庄、3.1万亩耕地进行灌溉,如由乡镇政府直接管理既无精力也不经济。

此前,小型水库多为集体建设,产权属于乡镇政府,但实际操作中基本由村管理。这使得许多地方只知从库中争水取水,却从不维护。此时正值水利协会在莒县风生水起,小店镇政府依托该水利工程组建起莒县最大的一个水利协会,进行统一管理,并接受镇政府监督。水利协会下辖管理中心和60余名水管员,采用市场化方式"以水养水"、自行运营。

采访中,记者在田间遇到一位正扛着水表进行灌溉的水管员。他告诉记者,通联水库的地下管线已铺设到田间地头,农户用水只需一个电话,水管员打开阀门即可浇水灌溉,根据用水多少,收取费用。

根据物价部门的核定,该工程一方水收费0.6元,镇政府、水源属地村、供水协会以2:2:6的比例分配。以每亩地灌溉一次30方水、冬季共浇3遍水来计算,3.1万亩的土地一个冬季收入近200万元。

不过,小店镇供水协会的负责人坦言,水利协会刚刚组建,管理运营都在摸索之中。今年冬天大旱,农户引水灌溉十分踊跃,水利协会收益较好。但如果风调雨顺,整个冬季农户只需浇一遍水,甚至不浇水,水利协会的收入也会随之下降。但从长远来看,这一收费应该兼顾水库运营维护以及农户、水源地村的多方利益。

"水利工程与民间协会相结合的市场化模式,有利于农田水利得到可持续发展。"小店镇党委书记卢兆梅介绍道,农田有了灌溉的保证,以前2100亩种植小麦的土地纷纷改种芦笋、草莓、油桃等高效特色农产品。农业种植结构调整后,农民年可增收1260余万元。

兴水之利的关键

"莒县是山东农田水利建设投入最多的地区。而民间协会的兴起,以市场化的方式化解了中小型水利工程与农田之间最后一公里的梗阻,让水利设施发挥了更大的作用。"但副县长林洪鹏也坦言,水利工程与民间协会是相辅相成的。如今莒县水利建设资金缺口巨大,如果水利设施投入跟不上,民间的热情也是无的放矢。

莒县是人口大县,占日照市人口四成,县内学校众多,用当地人的话说就是"吃财政饭的人多"。而莒县也是粮食大县,粮食产区的财政收入往往较低。2010年,莒县财政收入仅有4.53亿元。

目前莒县水利资金投入来源分为三个层面:其一,大型水利建设由国家财政全额拨款;其二,中小型水利工程省市县三级财政共同负担,比例分别7:1:2;其三,个别微型水利工程由农民按照一事一议、筹资筹劳的方式自发集资。

副县长林洪鹏介绍道,由于目前县级财政资金不足,支付水利配套资金感到压力巨大。实际上,由于省市两级财政出资往往不足,县级政府的负担比例远远超过20%。而农民自发集资建设却很难形成统一的意见。

目前,莒县水利建设大多都在"吃老本",几个大中型水库都是上个世纪五六十年代、农业学大寨时所建。像全省各地一样,多年来莒县小型水库数量也是基本没有增加。这一方面是因为小型水库由县、乡镇出资,而地方无力负担;另一方面,一旦水库建成,当地官员反而多出了防汛责任。地方政府自然缺少投资动力。

今年的中央一号文件锁定农田水利建设上,中央财政将大幅度提高对水利事业的投入,年投资强度不低于2000亿元,今后10年全社会水利年平均投入比2010年高出一倍,总投资将达到4万亿元。

"真正做到兴水之利,完善水利工程与民间力量发挥,二者缺一不可。而持续稳定的投入则是一切的保证。"林洪鹏认为,水利关联着农业,水利建设滞后就无法保证农业稳产。如果农产品价格上涨将会使得整个宏观经济陷入更大的危机之中。

为什么去境外买奶粉

本报评论员 李丽

就如北京房市"限购令"一样,澳门奶粉"限购令"也同样吸引着国人的眼球。澳门卫生局要求本地奶粉代理商注意澳门本地的供应量，避免一次性出售大量奶粉，视情况为本地居民作适量预留。无独有偶,部分香港家长已经开始在网上发动了一起"历史规模最大"的联署行动,呼吁特区政府对内地游客开征"奶粉离境税",并要求征税数额是奶粉原价的 10 倍。虽然这一行动没有得到香港政府的支持,但足以看出内地游客在境外购买奶粉的举动已经足够疯狂。

为何内地的年轻父母们要不辞辛苦去境外购买奶粉，或者想方设法求人从境外带?有人形容说,为了这些境外的奶粉，很多年轻的父母甚至到了"哀求"的地步,真有些"惨不忍睹"。

这其中的原因与中国近段时间爆出的多起奶粉事件不无关系。刚刚爆出来的"皮革奶"事件,之前发生的"三鹿"奶粉含三聚氰胺、奶粉致婴儿性早熟等多起奶粉事件让人想起来就头皮发麻。这些事件的背后却是中国食品安全的令人"心寒"。虽然政府一再示要保证中国老百姓的食品安全，但是在信心重建的过程中，五花八门的奶粉事件层出不穷，使得好不容易建立的信心一次又一次崩塌。而政府在这些奶粉事件中的表现也使得公众无法相信内地奶企之余，也对政府无法建立信心。

在 2008 年三鹿奶粉含有三聚氰胺事件中,国人掀起了声讨"三鹿"的滔天巨浪。然而，时隔一年半，直到 2010 年 3 月,全国食品安全整顿工作办公室才发布消息称，问题乳粉已全部采取高温焚烧、垃圾填埋等方式予以销毁。这一年半的时间内,有多少三聚氰胺的乳粉会进入中国的家庭之中?我们先不过多埋怨,毕竟政府部门的工作环节很多，涉及的企业和人员也很多,总是需要时间来处理。但是,为何在接下来的时间内，有关三聚氰胺的话题仍在继续？公众不得不怀疑三聚氰胺乳粉是否真的已经销毁干净。更让人不解的是,在 2010 年颁布的《企业生产婴幼儿配方乳粉许可条件审查细则》的关键内容,居然是"企业自检三聚氰胺"!

除了政府监管的"慢半拍"和推脱责任之外，内地和境外奶粉的标准差异也导致很多年轻的父母奔赴境外购买奶粉。这就是为何国内市场也有国外品牌的奶粉，却仍无法得到年轻父母的青睐。澳优的一位高管介绍,境外奶粉的标准一般要高于我国的国家标准，很多受争议的原料绝不会在境外的奶粉中出现，而内地市场的国外品牌的奶粉则很难保证这些原料是否添加。

除此之外，国外奶企与国内奶企的进入门槛相差巨大。美国等一些西方国家在公司进入乳制品行业之前会有非常严格的审查制度，审查通过后会颁发许可证，只有具有许可证才能进入生产领域。而在我国,进入这个行业的标准与成立一般的公司并无很大区别，准备好几十万的企业注册金和厂房基本上就可以生产了。然而,一旦产生巨大的危害后果，这些企业宣布"破产"，饱受侵害的父母和孩子却无法得到相应赔偿。而这些企业老板在破产之后,换个名字,依然可以"从头再来"。这就是为何奶企问题频现的根源所在。

近期去境外购买奶粉的人数多起来的另一个原因,是内地物价上涨,去香港和澳门购买奶粉实属"物美价廉"。

总之，在这场境外奶粉抢购事件中,那些低三下四,想尽办法购买安全奶粉的父母们不应该得到谴责，谁都想自己家的宝宝安全。而状况频出的内地奶企，和对这些奶企具有监管责任的政府部门，是否该深思一下接下来中国内地奶企该走向何方。

限购令得不偿失

本报评论员 吕尚春

既在预期之中，又多少有些意外。2 月 16 日,北京房地产调控十五条的出台,被称为最专业的一次"精确打击",尤其对于外来人口必须凭借 5 年纳税证明的条款，成为若干次地产新政以来，最具操作性的一项指令。

毫无疑问，北京限购令已经把山西煤老板、浙江炒房团等诸般代表热钱的团体,一刀剔除于界外,北京的房价被热钱围逼，从而节节升高的"跳价"现象,必然中止。但是与热钱一起被划出界外的，是在北京有着正常工作生活需求，但却拿不出 5 年纳税证明资格的人群。这个被划出界外的人群，占购房群体的 30%,还是 50%,并无确切数字,但从北京流动人口已将近千万的水准看,这个人群并不是一个小的数目。他们在 3 年或者 5 年以后，才具购房资格，那么届时的房价是什么水平呢?

当然,北京十五条并不仅仅是限制购买,还在限制定价,"定价明显超过周边房价水平的房地产开发项目,进行重点清算和稽查。"在对商品房的购买及价格进行干预的同时,"建立和完善基本住房制度,逐步形成符合首都实际的保障性住房体系和商品住房体系。"这些表述自 2006 年恢复住房保障体系构造以来,一直是各级地方政府高调宣称的工作目标,但是近 5 年来,地方政府建造保障房出资意愿薄弱，以及分配对象不透明,却屡为社会指责。

深圳"侨香村"7000 套高档住宅分配"公务员"风波未平,云南鹤庆廉租房分配又被曝出污点,607 套廉租房申请者中不乏卫生院长等身居高位之辈。CCTV 新闻 1+1 的评论这样描述保障房的分配现状:"从去年到今年,从北方到南方,从东部发达地区到西部欠发达地区,瞒报、骗购、作弊、违规,围绕保障性住房分配暴露出的一系列缺陷已经成了一个全国性的问题。"

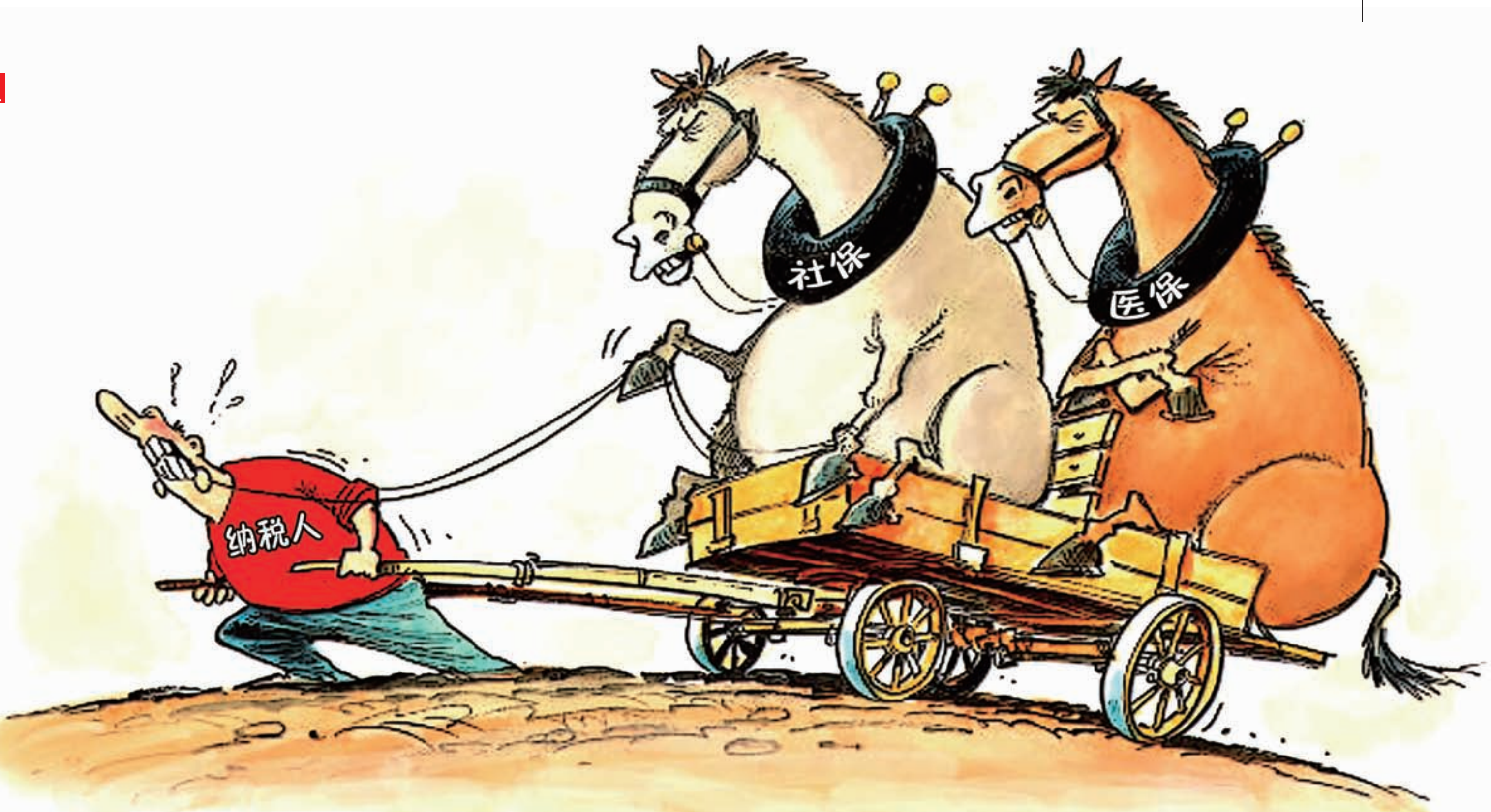
加大保障房供应,与抑制商品房售价之间并没有成为此消彼长的关系。保障房多了,就会对商品房售价造成冲击？这个因果关联,随着时间推移,越发不令人信服。但另一个因果关系却变得越来越清晰,那就是基于对通货膨胀的强烈预期,把银行的现金变成不可移动的房产。这意味着,如果数年前是流动资金在推高房价,那么当下的情形则是,即便没有热钱,普通居民对于商品房的购房意愿也在快速增长。

这意味着被北京十五条划出界外的外地人,在他具备了纳税资格的数年后,房价或许早已到了"云深不知处"的境地。而这一切是因为他没有北京户口。北京十五条发布之后,被深棕色塑料外壳包装的户口簿就激发出了这样的想象:"买不了房的外地人，先跟一个北京人假结婚,然后贷款买房,再离婚,他收房款 1%作为安置费。顺利的话今年可以结 6 次婚,娶 6 个媳妇。末了他感慨:做北京人,太幸福了。"

显然,抑制房价、保障房公平分配，是此次地产新政题中应有之义,但在一次又一次的调控和随之而来的利益互博中,政策的本来目标却一次次偏移。行政干预因为没有经过充分的公平博弈而具有相当的片面性。如北京十五条,列出了诸多好的政策目标,但依据的却是计划经济体系中遗留下来的恶的"户口机制"。

即使限购、限价的城市,房价不会疯狂上涨,但是资金压力却会蔓延向任何一个还没有限制的角落,那么接下来是 60 个城市限购，还是 100 个城市限购?为什么我们没有一个对于房地产长久制衡的机制呢?毫无疑问,长远目标的规划,将因为我们的短视,而给真正的转型带来更多的变异与障碍。

视点



权力的代价

漫画 /Cagle.com

特首与县委书记谁更弱势?

本报评论员 启越

"弱势群体"这个标签真是谁都能贴。比如县委书记这个群体,近日也自称面对舆论,尤其是网络舆论,自己是弱势群体。但请看一下堂堂香港特区行政长官曾荫权,同为地区行政长官,曾特首除了面临发展的压力、社会稳定的压力、抵制腐败等等压力之外,甚至连出差费都要公开化——在过去四年 40 次出差,发生的费用不足百万港元,甚至赴美期间因正值个人休假,机票都自掏腰包。相较之下,特首才是真正弱势群体。

论地位,特首的级别要比县委书记高出不少;论财富,香港地区人均年 GDP 已达 44840 美元,名列全球最富国家和地区排行榜第七,内地所有的地方都难望项背。我也相信,内地的政府官员的小气指数也难以超越曾特首。仅公款出国旅游一项,据中新网报道,2009 年,制止公款出国(境)旅游专项工作取得了明显成效,全国党政干部因公出国(境)团组数、人次数和经费数与近 3 年平均数相比下降明显,经费比近 3 年平均支出节约 16.31 亿元。还有每年高达 1500 亿元至 2000 亿元公务用车消费支出,其中很多是公车私用。更不提公款消费了，在政府的账单上，异性按摩、洗浴、采购数千元的苹果最新产品当 U 盘等等已经屡见不鲜了。一个公开的说法是,中国每年行政开支,仅公款吃喝、公费出国考察、公车的"三公"费就接近 9000 亿元人民币，占总行政开支的 30%。

我们内地的官员能小气起来吗?大家都会觉得很难。香港特首为什么能?除了自身的职业素质外,制度的约束是最关键的原因。最有力的证据就是 1 月 14 日,香港立法会财务委员会否决了政府申办 2023 年亚运会的拨款申请。反对议员的一句经典是"为了面子却罔顾民意豪花数十亿元，议员作为民意代表,必须坚决反对,这个就是给你们的教训!"这话对那些一拍脑袋就上形象工程的内地官员同样合适。比如经济欠发达县阜宁县就花 100 多万元建一座毫无实用意义的"山寨中国馆"，之前没有任何论证和审批程序,就是领导头脑一热,事后也无任何问责，这样的县委书记何弱之有?

要让县委书记真正弱起来,无他,就是完善制度上的监督。仅财政这一快,必须透明化,即阳光财政,首先财政上要集中统一，所有政府收支必须纳入预算内管理；其次是实现预算民主，也就是说代议机构能监督政府的财政收支，事先批准且事后具刚性约束力。香港地区就是如此执行的,其财政预算不仅制订过程公开透明，预算案本身也详尽明了，细致记载各部门的收支,做到有案可据。财政预算的审批由立法会进行，对特区政府构成制约。在审批通过之后,特区政府的预算将由审计署负责审计。

中国内地显然也试图借鉴香港的经验。2008 年 5 月 1 日生效的《政府信息公开条例》，在其第十条所列的"应重点公开"的政府信息中,"财政预算和决算报告"赫然在列。而其后,各地也进行了财政预算公开的试点。财政部近日又出台《关于深入推进基层财政专项支出预算公开的意见》，要求基层政府进一步加大财政专项支出预算的公开力度,特别是要重点公开与人民群众利益密切相关的教育、医疗卫生、社会保障和就业、住房保障支出以及"三农"等方面的财政专项支出。

但是县委书记的"弱势"之路依旧任重道远,据《时代周报》报道,上海财经大学公共经济与管理学院负责的《中国省级财政透明度排行榜》显示,中国 31 个省财政透明度 2010 年平均分是 21.87 分,比 2009 年仅高出 0.16 分。如果按照这个速度,中国 300 年之后才有望越过及格线,达到 70 分。也就是说,一年过去了,中国公共财政透明度仍在原地踏步。我们的县委书记们也并没有那么弱势。

让农民工有能力照顾子女

本报评论员 郭宏超

5800 万留守儿童！这个数字还不值得整个社会震惊和揪心吗?当有媒体在报道中认为是留守儿童导致了中国沿海地区用工荒时,我们觉得这是一个荒谬的结论。

首先我们要纠正一个概念。现在所谓的用工荒，其实是中国沿海经济发达地区面临的低廉劳动力荒。这并不等于现阶段中国的劳动力短缺。解决这个问题,根本的办法是要改变他们的收入水平，让他们在城市里有保障的生存，让他们有能力照顾自己的子女。在西方国家,如果没有能力照顾自己的子女，他会被剥夺抚养教育子女的权利。中国有 5800 万甚至更多的留守儿童根本或很少能得到父母的照顾和关怀,却成为司空见惯的现象。

儿童的教育和抚养应该包括三个层面,家庭教育、社会教育和学校教育。其中家庭教育最为关键。家庭教育环节的缺失会导致很多留守儿童在心理和行为上出现严重问题。现在,农村进城务工人员在工作稳定性上毫无保障、居无定所,平均月薪不到 2000 元，更不用谈他们工作的城市能给他们提供医疗、养老、子女教育的条件。

我的老乡胡广利跟我说,他在上海做装修工人十年，女儿每一年送他走时的哭声和场景他都清晰地刻在脑海里,甚至都不会串场。但他一年只能回去一次。他没有在上海养活妻女的收入，甚至没有常回家看看女儿的路费，回去一次就要花费他半个多月的工资。残酷的现实是,这就是胡广利的命。他改变不了这个现实，亿万个和他一样的农村进城务工者年年在演绎着同样的故事。这成了一代代农村人的恶性轮回，他们微薄的收入并没有让他们赢得当下的生活,子女的疏于教育,却又残酷地让他们失去了未来……我们这个社会在对待背井离乡打工者低薪苛刻的同时，其实更是对作为人的最基本要求的蹂躏。

这是中国一直以来使用低廉劳动力的恶果。经济发达地区近年来频频爆出用工荒的缘由,是因为进城务工人员开始试图自发地做出一些改变,但是用工企业对他们并没有多少根本性的改变,大量的务工者到现在也没有各种应有的保险。

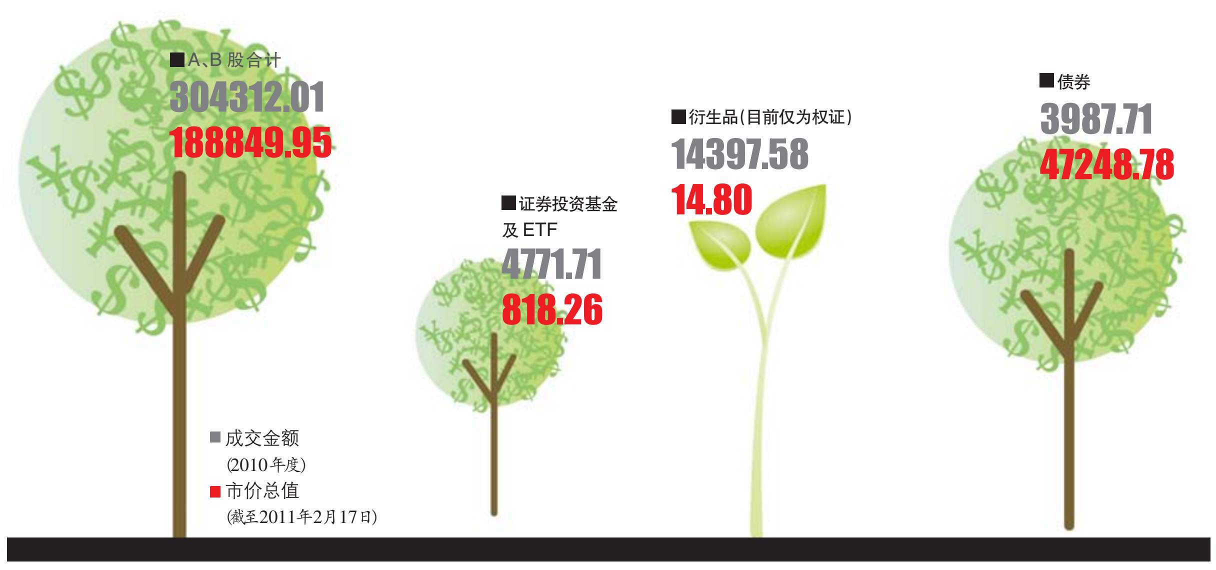
中国经济 30 年改革开放过程中，农村务工人员可以说用自己的血汗支撑起了中国经济的崛起。但是他们的处境却没有随着自己的付出而得到根本改变。如果说第一代进城农民还有着深深的安土重迁的意识,那么现在的第二代、第三代农村进城打工者谁没有个在城市扎根的梦想?

我们认为,当务之急是改变农村务工者低廉的工资待遇,他们以他们的血汗为城市创造了繁荣，应该让他们有融入这个城市的权利，应该让他们和他们的子女享受到医疗、居住和受教育的权利。要提高农民工的权益,保障其子女的同等待遇,农村儿童也能与城市儿童一起享受学习资源，为农民工在城市务工解除后顾之忧。国家要加大企业内迁力度,让农民工就近就业,离自己的子女更近一些，更有条件的应该将子女带在身边，为子女创造良好的教育氛围。政府甚至要鼓励企业提供更多的带薪探亲的假期。这不仅是对这个群体的关爱，也是中国逐步走出低廉劳动力经济的陷阱进行经济转型的必须要走的道路。

编辑:郭宏超 E-mail:guohongchao@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.2.21

预热金融衍生品 沪深交易所备兑权证即将出炉

上海证券交易所各品种成交金额及市值(单位:亿元)



数据来源:上海证券交易所 经济观察报/制图

本报记者 张勇 上海报道

就在国内目前唯一一只权证即将到期的前夜,针对权证品种的“救赎”正在酝酿。几乎被人遗忘的权证市场或许将在不久之后重新成为投资者关注的焦点。

据本报了解,上海证券交易所正在制定备兑认股权证的相关规则,并在春节前与多家券商有关金融衍生品研究及交易的负责人进行了讨论,而这一规则有望在“两会”结束3月底前后,对外发布征求意见稿。

另据监管层一位人士透露,在上交所积极准备备兑权证的同时,深圳证券交易所也做了不少的工作,不出意外的话,备兑权证将在证监会的统一安排下在两家交易所同时推出。

在诸多业内人士看来,备兑权证的即将破茧不仅将使得权证市场重新活跃,也预示着监管层对于金融衍生品市场逐步扩大的信号。另有知情人士称,上海证券交易所已经开始做未来金融衍生品场内交易的研究和规划。

接近证监会的一位人士则认为,即使备兑权证得以顺利推出,也并不意味着金融衍生品市场将得到很快发展。但该人士也不否认,金融衍生品市场已经开始预热。

备兑权证将破茧

上交所的一位内部人士向本报透露,“权证市场不久后就会有所突破。”而突破点则是数年前被热烈讨论过的备兑权证。

“我们正在准备推出备兑权证的相关规则,跟券商也有了比较充分的沟通,不出意外的话,两会后我们就会向业内征求意见。”上述上交所人士表示,证监会对上交所的这一工作十分支持,“并且重点指出在制定相关规则时考虑如何将投资者的适当性制度运用进来。”

据了解,备兑权证是由持有该相关资产的第三者发行,并非由相关企

> 备兑权证破茧或许意味着监管层对整个金融衍生品市场的监管思路已经发生变化

业本身发行,一般都是国际性投资银行机构发行,发行商拥有相关资产或有权拥有该资产。

备兑认股权证可以是认购或认沽,投资者同时面对发行商的信贷风险。在国际认股权证市场中,备兑认股权证市场占绝对主导地位。

而据接近上交所高层的人士透露,上交所总经理张育军2010年下半年就计划将上交所的工作重点从之前以股票交易为主转变为股票、债券、基金及衍生品四大品种并重的交易市场,在这位人士看来,“转变后的上交所才能称得上是真正的证券交易所,而现在只能说是股票交易所。”

其实,对于备兑权证,上交所副总经理刘啸东早在2006年就提出过上交所有意推出针对大盘蓝筹股的备兑权证。

但由于之后权证市场波动幅度过大,并且许多投资者在参与交易时缺乏足够的风险意识,以至于外界对权证市场的舆论大多不佳,因此当时推出备兑权证的计划也就搁置下来。

权证尝试

目前权证市场“硕果仅存”的一只权证长虹CWB1(580027.SH),在今年8月18日其存续期就将终止,如果在此之前没有新的权证出现,意味着再过半年,权证市场将彻底从证券市场消失。

“这样的局面让我感到很痛心。”曾经参与制定权证交易规则的长江证券金融衍生品部总经理陈皓告诉本报。事实上,当初权证市场开启时各方都对此有着很大的期待,但权证市场的发展并不理想。

2005年8月22日,宝钢权证上市交易,这是随着股权分置改革而推出的权证市场首只产品,但随后的一周,宝钢权证却上演了“七日惊魂”,单日成交最高达到市场的三成,价格也大幅上涨,至上市30日却风云突变,一天暴跌15%。

此后,不时有权证品种被投机资金演绎得更加令人“心惊肉跳”。曾专门研究权证市场的浙商证券资产管理部吴育平告诉本报,当时的权证交易在火爆的同时,也凸显了十分大的风险。

“由于目前的权证都是股本权证,它由于有数量限制而容易被大资金操纵,因此后来监管层又推出了券商创设机制,以此对冲。”吴育平回忆说,当这种方法由于存在公平的问题还是不被广泛认可,以至于到现在权证越来越少。

金融衍生品之变

“现在市场环境已经具备了推出备兑权证的条件了。”上述上交所人士告诉本报,从监管层的态度来看,鼓励创新是近来监管的基调,“虽然去年我们在准备时证监会的态度还不太明确,但今年已经比较清晰了。”

这位人士表示,今年包括国际板等业务在内的诸多创新业务都将在上交所加速,而这些都得到了证监会的支持。

而不仅仅是证监会,银监会也在对衍生品的态度上有所转变。据记者了解,2月21日银监会将组织一次会议,主题就是针对银行体系如何开展衍生品业务进行讨论。

同时,国家外管局2月17日也在网站上公布《国家外汇管理局关于人民币对外汇期权交易有关问题的通知》,决定自4月1日起正式在银行间外汇市场和银行与客户间推出人民币期权交易。虽然这还是场外的衍生品交易,但也说明管理层对衍生品的态度已经开始逐步放松。

而对于上交所本身,权证市场目前面临的窘境也迫使备兑权证的推出刻不容缓。因此正如上述上交所人士所说,备兑权证已经有了推出的条件。

实际上,在许多业内人士看来,备兑权证破茧或许意味着监管层对整个金融衍生品市场的监管思路已经发生变化。

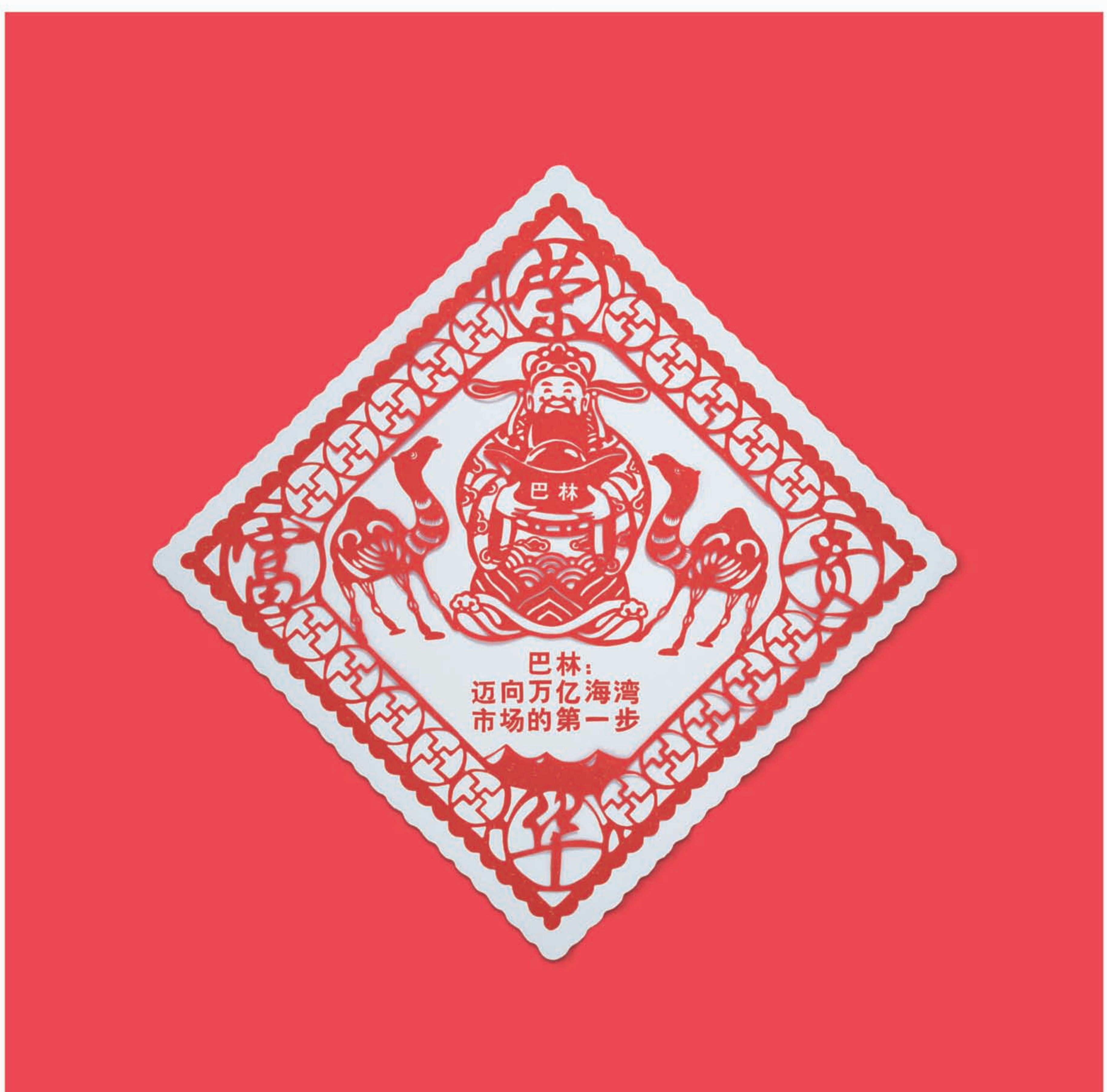
据专家介绍,金融衍生品是指建立在基础产品或基础变量之上其价格决定于后者变动的派生金融产品。相比资本市场的其他金融工具,金融衍生品具有其复杂性,如果监管不当,容易引起市场的混乱,使市场信用受损,对资本市场造成冲击。

上一次金融危机爆发以来,金融衍生品就被当作危机的罪魁祸首而被许多人士排斥。不过,经过一段时间的冷静之后,这种恐惧似乎在逐步消失。

东方航空集团的一位高管层对本报表示:“其实我们也时常感觉到金融衍生品工具的重要性,特别是在航油价格过高或者过低时,但此前监管层的态度明显是偏向于让我们远离,因此我觉得应该有所转变。”

近一段时间以来,业内不断出现呼吁坚持发展中国金融衍生品市场的声音。今年1月底,北京大学常务副校长吴志攀在达沃斯时指出,金融危机后中国仍然需要发展金融衍生品市场,只不过要加强监管。

而投资者适当性制度,也随着股指期货市场上的成功而被监管层着手在其他衍生品领域大力推广。“这或许是让高层敢于让衍生品开始预热的一个重要原因。”国泰君安证券的一位副总裁告诉本报,投资者适当性制度说到底就是让合适的投资者去交易合适的产品,这就在很大程度上可以避免风险抵抗能力差的投资者进入这个市场,也可以减少之前出现的很多问题。

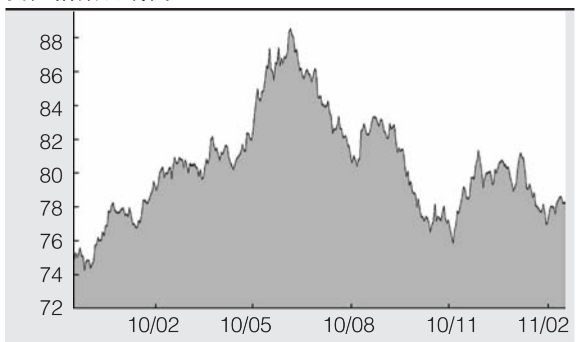


巴林是海湾地区的贸易枢纽,海陆空物流四通八达,是您开拓海湾地区各个关键市场最便捷、高效的途径。登陆bahrain.com了解更多您所未知的巴林。

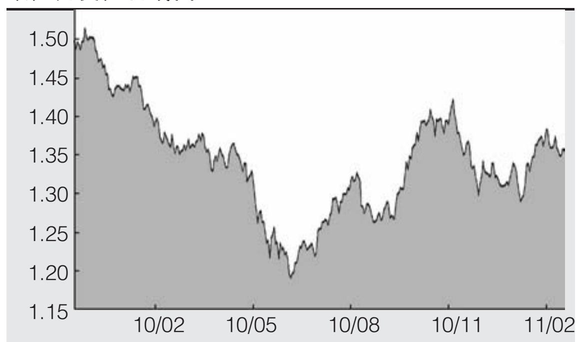
营商乐土 巴林

美元指数小幅下跌

美元指数日线图



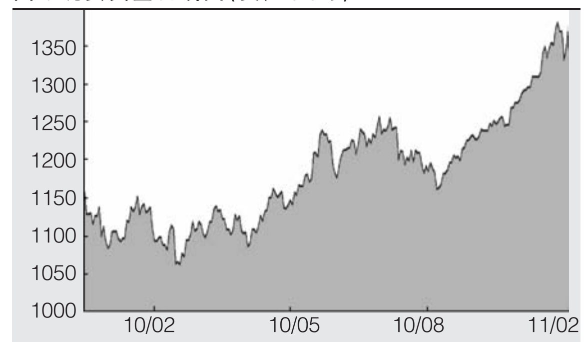
欧元兑美元日线图



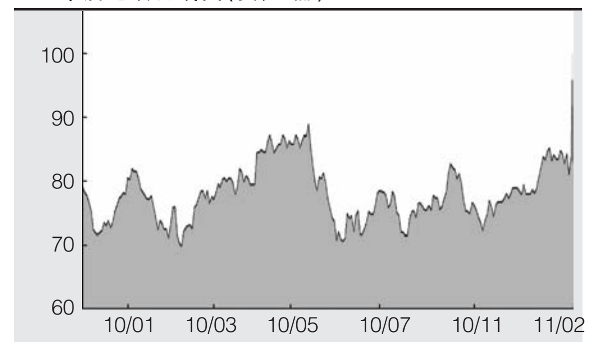
名称	代码	最新	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
美元指数	USDX	78.00	–0.03%	–0.19%	88.71	75.63
欧元兑美元	EURUSD	1.3603	0.14%	–0.05%	1.4282	1.1877
美元兑日元	USDJPY	83.3600	1.45%	1.52%	94.9700	80.2100
英镑兑美元	GBPUSD	1.6169	0.37%	1.97%	1.6299	1.4230
美元兑加元	USDCAD	0.9847	–0.24%	–1.64%	1.0852	0.9828
澳元兑美元	AUDUSD	1.0113	–0.22%	1.75%	1.0253	0.8066
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.7591	–1.38%	–1.85%	0.7976	0.6560
美元兑瑞郎	USDCHF	0.9505	–0.41%	0.95%	1.1726	0.9298
美元兑港币	USDHKD	7.7864	0.01%	–0.05%	7.8064	7.7491
美元兑马元	USDMYR	3.0400	–0.07%	–0.46%	3.4190	3.0290
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2758	0.10%	–0.68%	1.4205	1.2691
美元兑新台币	USDTWD	29.3110	0.99%	1.09%	32.5100	28.7300
美元中间价	USDCNY	6.5781	–0.12%	–0.23%	6.8284	6.5849
欧元中间价	EURCNY	8.9544	–0.89%	–1.06%	9.4616	8.1301
英镑中间价	GBPCNY	10.6394	0.60%	1.43%	10.8344	9.7327
日元中间价	JPYCNY	7.8936	–1.59%	–0.86%	8.3008	7.1922
港元中间价	HKDCNY	0.8447	–0.01%	–0.21%	0.8800	0.8448

国际金价上涨

国际现货黄金日线图(美元/盎司)



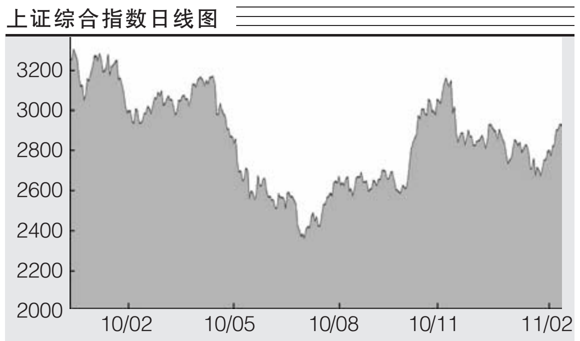
IPE 布油连续日线图(美元/桶)



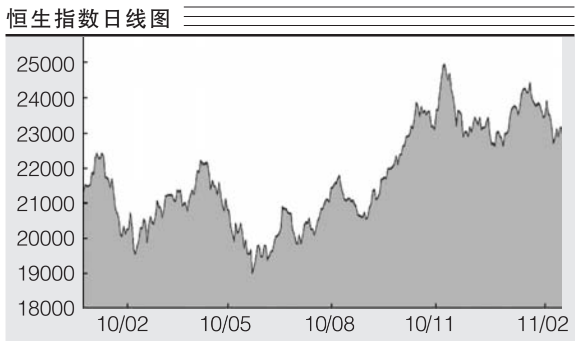
名称	代码	最新	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
NYMEX 轻质原油连续	CL00.NYM	86.63	1.58%	–5.22%	92.88	67.13
IPE 布油连续	B00.IPE	102.97	1.40%	8.96%	104.52	68.15
ICE 柴油	ICE–GAL.ICE	876.00	3.03%	14.89%	878.00	582.75
OPEC 一揽子油价	OPECDAILY.OP	98.68	1.35%	10.89%	99.00	66.84
橡胶连续	RU00.SHF	41385.00	–2.30%	14.96%	42900.00	21550.00
塑料连三	L03.DCE	12390.00	0.28%	1.02%	13580.00	9250.00
COMEX 黄金连续	GC00.CMX	1384.70	2.08%	–2.62%	1431.10	1084.80
国际现货黄金	GOLD.NM	1385.10	2.07%	–2.51%	1431.25	1085.30
国际现货白银	SILV.NM	31.80	6.29%	2.85%	31.80	15.46
国际现货铂金	PLAT.NM	1848.00	2.42%	4.39%	1867.25	1446.50
国际现货钯金	PALL.NM	846.50	4.04%	5.58%	848.22	396.25
LME 铜 3 月电子盘	CA03Me.LME	9911.00	–0.69%	2.33%	10190.00	6037.50
LME 铝 3 月电子盘	AH03Me.LME	2530.00	0.97%	1.83%	2575.25	1828.00
LME 镍 3 月电子盘	NI03Me.LME	28675.00	1.33%	14.93%	29095.00	17375.00
LME 锡 3 月电子盘	SN03Me.LME	0.00	–100.00%	–100.00%	32799.00	0.00
LME 铅 3 月电子盘	PB03Me.LME	2619.00	1.59%	1.97%	2712.75	1535.00
LME 锌 3 月电子盘	ZS03Me.LME	2530.00	2.43%	3.43%	2638.75	1577.00
沪铝连三	AL03.SHF	17225.00	0.00%	1.26%	17600.00	14020.00
沪铜连三	CU03.SHF	75340.00	–0.24%	4.09%	76950.00	48800.00
沪金连续	AU00.SHF	0.00	–100.00%	–100.00%	303.00	0.00
沪锌连三	ZN03.SHF	19855.00	2.85%	0.81%	21785.00	13480.00

上证综指周涨 2.56%

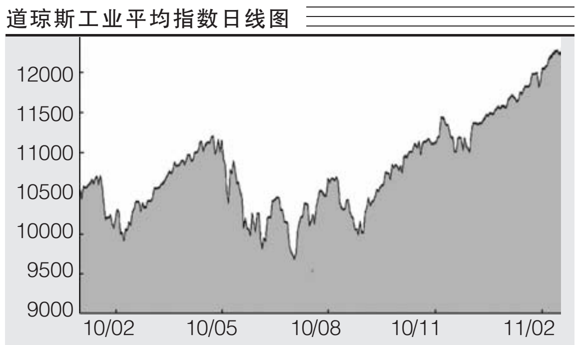
上证综合指数日线图



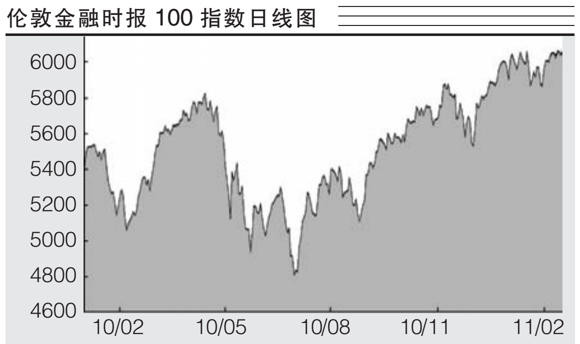
恒生指数日线图



道琼斯工业平均指数日线图



伦敦金融时报 100 指数日线图

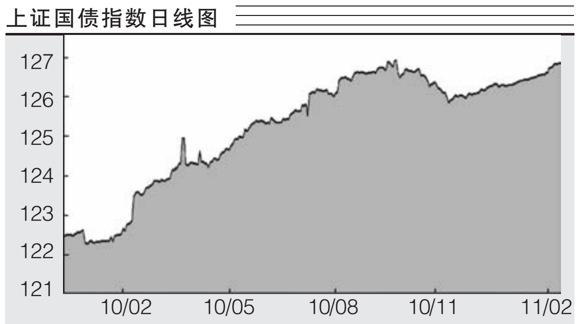


全球主要股指	路透代码	最新收盘	涨跌(1 周)%	年初以来涨跌%	静态市盈率	动态市盈率	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	12318.14	0.37	0.52	14.93	12.82	3.01
纳斯达克指数	.IXIC	2831.58	0.79	1.63	18.36	14.93	3.27
标准普尔 500 指数	.SPX	1340.43	0.85	0.93	16.46	13.63	2.43
英国富时 100 指数	.FTSE	6079.20	0.27	0.02	13.12	10.66	1.97
法国 CAC40 指数	.FCHI	4160.42	1.44	1.73	13.14	10.71	1.46
德国 DAX 指数	.GDAXI	7406.59	0.48	1.00	14.30	11.49	1.80
日经指数	.N225	10842.80	2.24	0.97	18.09	15.68	1.47
南非约翰内斯堡综合指数	.JALSH	32801.94	–0.46	0.95	16.76	8.86	1.83
沙特阿拉伯 TASI 综合指数	.TASI	6486.83	–2.16	0.61	14.44	12.41	2.01
意大利 FTSE MIB 指数	.FTMIB	23110.58	1.83	4.29	12.96	11.04	0.99
菲律宾股指	.PSI	3851.24	2.72	–1.97	12.27	12.73	2.65
韩国综合指数	.KS11	2013.14	1.82	1.84	10.00	10.06	1.68
台湾加权指数	.TWII	8843.84	2.72	–0.58	14.69		2.17
恒生指数	.HSI	23595.24	3.36	3.61	14.39	12.46	2.13
恒生国企指数	.HSCE	12742.53	5.47	2.07	13.27	10.55	2.41
沪深 300 指数	.CSI300	3211.88	2.91	–3.07	16.36	13.03	2.96
上海综合指数	.SSEC	2899.79	2.56	–2.15	17.39	13.30	2.96
上证 B 股指数	.SSEB	313.71	1.82	–0.16	16.43		3.09
深圳成分指数	.SZSC1	12613.11	2.61	–3.31	22.18	17.33	4.42
深圳成分 B 股指数	.SZSB1	5782.44	1.38	–1.80	14.32		2.66

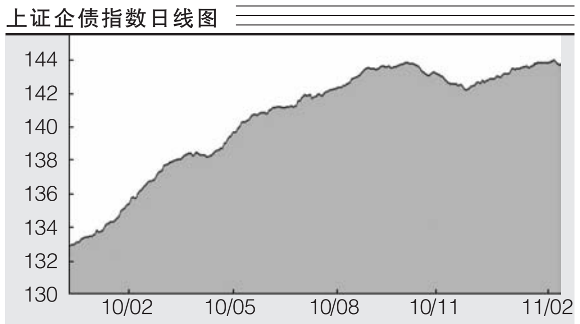
注：涨跌(1 周)% ＝（最新收盘价 – 上周最后一个交易日收盘价）/ 上周最后一个交易日收盘价 * 100
年初以来涨跌 % ＝（上一日收盘价 – 去年最后一个交易日收盘价）/ 去年最后一个交易日收盘价 *100
静态市盈率 ＝ 上一日收盘价 / 最近四个季度每股收益；动态市盈率 ＝ 上一日收盘价 / 前一年度预测的每股收益
市净率 ＝ 上一日收盘价 / 最新公布的账面价值；成分股市值 ＝ 成份股上一日收盘价 * 流通股数
在计算每股收益时不包括非连续性经营活动、非经常性项目和累计的会计变更等，包含了资本损益、税收抵免等。

中国主要债券指数最新表现

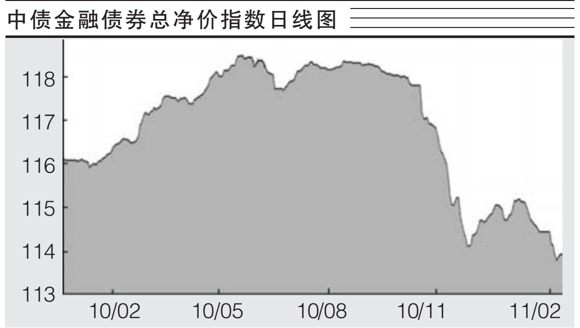
上证国债指数日线图



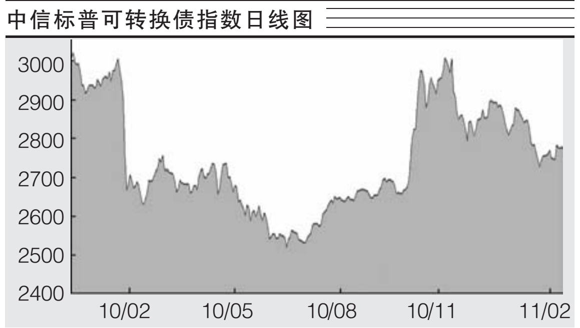
上证企债指数日线图



中债金融债券总净价指数日线图



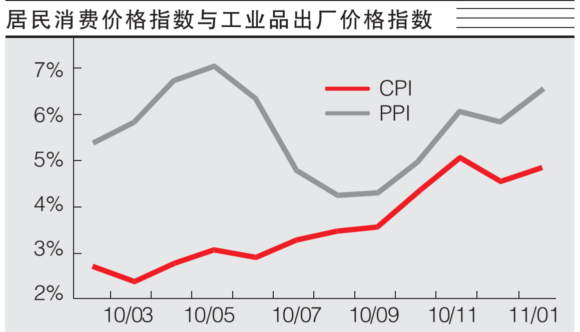
中信标普可转换债指数日线图



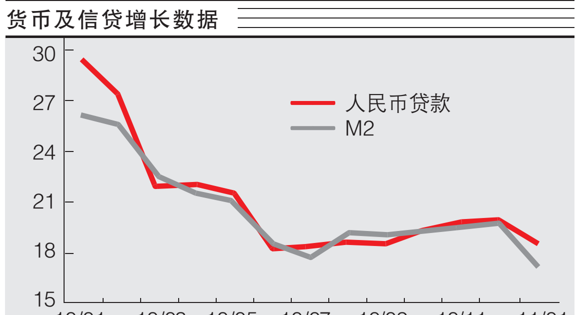
名称	代码	最新价	5 日涨跌幅	1 个月涨跌	52 周最高价	52 周最低价
上证国债指数	000012.SH	126.86	0.06%	0.65%	127.10	123.48
上证企债指数	000013.SH	143.74	–0.15%	1.06%	144.03	136.60
沪公司债	000022.SH	127.59	–0.05%	1.21%	127.73	120.21
沪分离债	000023.SH	126.04	–0.03%	1.00%	127.54	121.60
公司债	000923.SH	127.05	–0.04%	1.18%	127.18	119.75
分离债	000924.SH	126.14	–0.03%	0.98%	127.46	121.76
银行间综合指数(中行)	031.BOC	120.78	0.04%	0.57%	120.78	117.77
银行间国债指数(中行)	032.BOC	122.42	0.03%	0.52%	122.47	119.81
金融债指数(中行)	033.BOC	116.36	0.05%	0.63%	116.36	112.46
企债指数	399481.SZ	127.80	–0.26%	–0.21%	130.84	127.56
中信标普国债指数	816020.CI	1459.06	0.05%	0.48%	1467.79	1425.12
中信标普企业债指数	816021.CI	1678.53	–0.12%	1.58%	1680.58	942.49
中信标普银债指数	816022.CI	1208.33	0.21%	0.68%	1244.35	1200.17
中信标普全债指数	816023.CI	1246.96	0.09%	0.34%	1269.45	1231.36
中信标普可转债指数	816028.CI	2774.16	1.08%	–2.50%	3011.03	2517.39
中证全债	h11001.CSI	131.16	0.27%	0.34%	135.06	129.30
中证 3 债	h11002.CSI	129.28	0.05%	0.40%	130.08	127.17
中证 7 债	h11003.CSI	131.01	0.24%	0.51%	134.79	129.24
中证 10 债	h11004.CSI	129.96	0.43%	0.09%	135.19	128.52
中证 10+ 债	h11005.CSI	125.73	0.40%	0.11%	132.40	124.32
中证国债	h11006.CSI	129.68	0.34%	0.57%	134.23	128.63
中证金融债	h11007.CSI	132.00	–0.20%	0.11%	135.44	130.19

1 月 CPI 涨 4.9%

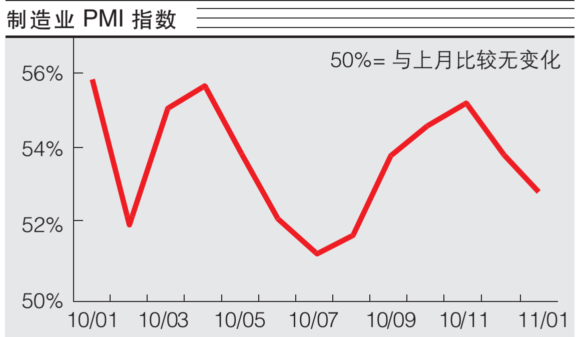
居民消费价格指数与工业品出厂价格指数



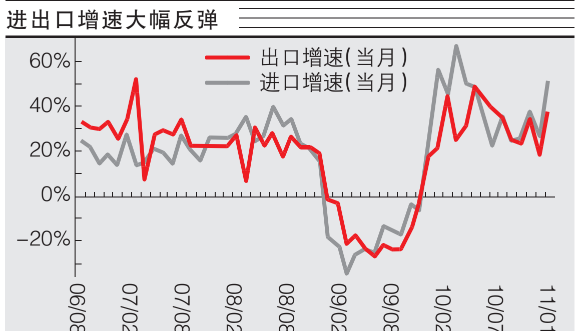
货币及信贷增长数据



制造业 PMI 指数



进出口增速大幅反弹



全球最新主要经济指标

上周公布

国家/地区	指标名称	路透代码	发布日期	发布周期	本期实际值	本期路透调查值	上期实际值	单位
美国	商业库存	USBINV=ECI	2011/2/15	十二月	0.80	0.7	0.2	%美元
美国	产能利用率	USCAPU=ECI	2011/2/16	一月	76.10	76.3	76.0	%
美国	季调消费者物价指数涨幅(月率)	USCPI=ECI	2011/2/17	一月	0.40	0.3	0.4	%
美国	非季调消费者物价指数水平	USCPN=ECI	2011/2/17	一月	220.22	220.15	219.18	
美国	非季调 CPI(年率)	USCPNY=ECI	2011/2/17	一月	1.60	1.6	1.5	%
美国	出口物价指数	USEXP=ECI	2011/2/15	一月	1.20	0.7	0.7	%
美国	进口物价指数	USIMP=ECI	2011/2/15	一月	1.50	0.8	1.1	%
美国	工业产出(月率)	USIP=ECI	2011/2/16	一月	–0.10	0.5	0.8	%
美国	EIA 周原油库存变化	USOILC=ECI	2011/2/16	每周	0.86	2.200	1.900	百万
美国	EIA 周蒸馏油库存变化	USOILD=ECI	2011/2/16	每周	–3.096	–0.800	0.300	百万
美国	EIA 周汽油库存变化	USOILG=ECI	2011/2/16	每周	0.21	1.700	4.700	百万
美国	零售销售(月率)	USRSL=ECI	2011/2/15	一月	0.30	0.6	0.6	%
英国	消费者物价指数(月率)	GBHICM=ECI	2011/2/15	一月	0.10	0.1	1.0	%
英国	消费者物价指数(年率)	GBHICY=ECI	2011/2/15	一月	4.00	4.0	3.7	%
英国	ILO 失业率	GBILOU=ECI	2011/2/16	十二月	7.90	7.9	7.90	%
意大利	GDP 初值(季率)	ITGDP=ECI	2011/2/15	第四季度	0.10	0.2	0.30	%
意大利	GDP 初值(年率)	ITGDPY=ECI	2011/2/15	第四季度	1.30	1.4	1.10	%

数据提供:Wind 资讯、路透 截至 2011 年 2 月 18 日

Wind 資訊 REUTERS 路透
更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn

银监会强化资本硬约束 信托公司转向投资类业务

本报记者 张玮 程志云 北京报道

各家信托公司的高层与业务部门近日忙得不可开交。

就在1月底,银监会下发了《信托公司净资本计算标准有关事项的通知》(下称通知)。根据该《通知》,未来监管层对信托公司的风险资本计算将与其业务发展、风险管理、内控水平相匹配。

如果评级结果为1级和2级的信托公司风险资本计算系数在标准系数基础上下浮20%,这意味着对于信托公司而言,如果评级在1、2级,就可以用更少的资本做更多的业务。

资本大考

北京一家信托公司高管告诉本报,近期公司内部大大小小的会议不断,其重点就是围绕《通知》的下发,讨论2011年信托产品结构的转变,由于净资本新规在操作层面已进入实质阶段,对大部分信托公司而言,要么忍痛割爱极力压缩甚至终结融资类项目业务,要么想方设法增强资本实力,以此争取到更大的业务规模空间。

"更重要的是要在合规上下功夫,努力成为监管层眼中的好孩子,因为被评为1、2级信托就可以用更少的资本做更多的业务,这个优势是显而易见的,会把公司之间的差距越拉越大。"一位北京信托公司业务主管称。

就在《通知》的后面附件下发了信托公司净资本计算表、信托公司风险资本计算表以及信托公司净资本风险控制指标监管报表。

事实上,新版系数表与去年8月份的讨论版本相比,调整幅度之大显示易见,较之此前的粗略划分,新版风险资本的风险系数更是进行了细化和调整。

北京信托某业务部门人士表示,与此前的讨论版本相比,新版系数表多项业务的风险资本计提比例略有下降,也让信托公司紧绷的一根弦稍缓了下来。比如,除房地产之外的融资类业务的风险资本计提比例就由原先的2%降至1.5%,这略微减轻了公司的资本金压力。

除了直接降低比例外,新版计算表还细分出如股指期货、TOT这样的新品种。依照此前的规定,TOT属于有公开市场价格金融产品,计提比例为0.3%至0.5%,而新版则规定公开市场交易的固定收益产品计提比例为0.1%至0.2%。

同时,新版净资本计算表增加了公租房、廉租房,以区分普通住宅和商业地产。在新版计算表的集合信托部分,公租房廉租房类融资的风险计提比例为1%,而其他房地产类融资则为3%。

据悉,融资类包括信托贷款、带有回购、回购选择权或担保安排的股权融资型信托、信贷资产受让信托等;投资类则包括私募股权投资信托(PE)、证券投资信托(含私募证券投资信托)等。

转型"资产管理"

对于信托公司而言,监管层要求业务转型的思路在风险资本计算表中表现无疑。

根据随《通知》下发的风险资本计算表显示,对于集合类信托业务中的投资类信托业务,风险资本计算系数大都在1%–1.5%之间,而融资类信托业务风险资本计算系数大都为1.5%–3%。

上述北京信托业务部门人士给记者算了这么一笔账,如果公司开展总规模为100亿元的房地产融资类业务,那么占用的风险资本就要高达3亿元,从而占用公司大量的资本金,新系数的正式下发,则更加速了信托公司对占用大量资本金业务的割舍。

诺亚财富管理中心高级研究员李要深表示,系数表中最大的特点在于融资类业务风险系数普遍高于投资类业务,这也表明了监管层引导信托公司向自主管理的投资类业务方向转型的用意。

而对于监管层反对的业务,例如银信合作的表外信贷,银监会要求对于未转入表内的银信合作信托贷款,信托公司应按10.5%的比例计算风险资本,并按照银信合作不良信托贷款余额150%和银信合作信托贷款余额的2.5%(孰高为准)计提信托赔偿准备金。

对信托公司而言,银信合作业务与集合类信托业务做相同规模的业务,两者收益相差能达到10倍以上,即便不明令叫停银信合作,出于成本考虑,信托公司也将被迫压缩甚至放弃该业务。

以上市信托公司陕国投为例,2010年末,该公司信托资产规模创历史新高,达到204.68亿元,较2009年末增加64.83%。集合类信托年内新增52个,占总新增项目个数的67.53%,但因推进业务转型及业务创新对资本金需求量大,资本金不足仍是制约陕国投业务发展的瓶颈。

"净资本的监管将使信托公司强者愈强,如果不增加资本金就面临着缩减业务规模,阻碍未来业绩增长,但增资也只是信托公司被动的发展。"在上述北京信托人士看来,除了增资,摆脱融资型业务,把促进投资型信托业务作为今后发展的重点,才是对监管导向的积极应对。

> 除了增资,摆脱融资型业务,把促进投资型信托业务作为今后发展的重点

对于监管层实施的分类监管,上述信托公司高管指出,评级结果直接和业务风险系数挂钩,各家信托公司的实力将随着业务重点的不同进一步分化。

年均流入250亿美元 外管局"告白"热钱真相

本报记者 欧阳晓红 北京报道

国家外汇管理局(下称外管局)选择在"两会"之前,第一次向公众公告热钱真相。

2月16日,外管局出炉的首份《2010年中国跨境资金流动监测报告》显示,去年流入355亿美元,在过去10年间,年均流入近250亿美元。

上述数据在中国GDP的占比显得有些微不足道,这份报告似乎表明"中国无热钱之忧"。

"关于热钱的故事很多,但可能并没有足够的数据去支撑它。"16日,外管局国际收支分析小组负责人说,"很多时候,热钱流入也是一种被增长,不是因为多结汇而是少购汇。"

据报告显示2010年规模不大的热钱成分中,涵盖不少合法资金。这在暗示真正套利投机热钱可能小于355亿美元。

不过,不久前银监会主席刘明康称"新兴市场面临史无前例的热钱压力";并透露,目前欧美、日等金融市场上约50万亿美元的资金中有3%–7%配置在新兴经济体,只要该比例上升1个百分点,即有4850亿美元以上的资金流入新兴市场。

中国人民银行研究生部学术委员、博导吴念鲁表示,倘若不弄清热钱规模与结构的话,恐怕会影响中国资本项目开放的步伐。

三种口径

不同维度的三种测算口径,令中国第一份跨境资金流动监测报告看起来更加全面和生动。热钱报告显示,2010年净流入355亿美元,占外汇储备增量的7.6%。且年均流入近250亿美元,占同期外汇储备增量的9.0%。

一位外管局人士称,此份监测报告较国际通行的国际收支口径,更为权威与深入。因其多维度监测热钱的流动状况,除使用国际收支平衡表外,还运用跨境收付和结售汇的数据。

外管局国际收支分析小组负责人称,上述不同口径的三组数据涵盖了跨境资金流动的全过程,如从交易、划转到兑换环节。

据报告显示跨境收付口径下,由于企业、个人等跨境收入多于支付,由此形成的跨境资金净收入不断增加,2008年达到4600多亿美元,2009年回落后,2010年又反弹到近3000亿美元。不过,跨境收付数据通过国际收支统计监测系统进行采集,主要反映境内企业、个人等通过银行办理的对外付款或收款。

而在结售汇统计口径下,2007年最高接近5000亿美元,2009年大幅减少,2010年又回升至近4000亿美元。报告称,2001–2010年我国非银行部门结售汇顺差累计达到2.62万亿美元,占同期外汇储备增量的94%,2010年该比例为85%。此外,银行自身结售汇差额及其外汇头寸变化也会导致储备规模的增减。

在国际收支口径下,主要用国际收支平衡表的资本和金融项目,包括直接投资、证券投资和其他投资(不含储备资产变动)的数据。

外管局用国际通行口径和宽口径方法,分析我国2001–2010年的跨境资金流动状况之后,得出的结论是"2001年至2010年间,资本净流入累计7030亿美元,相当于同期外汇储备增量的25%"。其具体测算框架为:用外汇储备增量减去"外贸顺差、直接投资净流入、境外投资收益、境外上市融资"四项之和,即为热钱流动净额。

由此外管局推算出10年来的热钱流入规模为2890亿美元。如果剔除2010年境内人民币净支付400亿美元的因素,年均流入近250亿美元。

在外管局看来,主要有两种思路分析热钱。直接测算法;即将直接投资以外的资本和金融项目,以及误差与遗漏项目加总;间接测算法或称残差法,使用外汇储备增量减去贸易顺差和直接投资;净流入。但前者涵盖口径偏窄,而后者打击面过大,可能高估"热钱"规模,并且外汇储备中还存在估值因素。因此,外管局在估算我国"热钱"规模时,借鉴了间接测算法,同时结合国情,在储备增量和剔除项目上进行了调整。

下转24版

指尖盛宴下的终端变革:银行业巨头打响拇指争夺战

移动金融,这是一张充满机遇和诱惑的投资网,手机支付、位置服务、应用商店……每一个节点都吸引了资本、创意等资源的流入。从以前关注基础设施到现在全力围绕手机终端,一个小小的手机,成为了银行"兵家必争之地"。

近日,在京落幕的第二届手机银行服务高峰对话论坛发布了《2010年手机银行用户调研报告》。报告显示,截至2010年3月底,我国手机用户已经达到7.8亿户。其中,移动互联网业务用户数达到1.74亿户,占全部手机用户的22.4%。在调查中,有接近四成的受访者开通了手机银行,另外还有接近5成的受访者有较强的使用意愿。国内消费者的移动互联网消费习惯已经养成,"手机银行"作为一种新式的业务迎来了发展的黄金时期。

在这场博弈的银行主场上,除金融服务的诸多优惠措施外,各家银行在推动市场时,都不约而同的采用了更加强有力的措施吸引消费者。2010年11月,招商银行信用卡联合中国联通发布了招商银行iPhone版手机银行服务,以及"掌上生活"移动终端软件,给国内亿万手机用户带来全新的应用体验,这不仅满足人们生活快易化的需求,更吹响了各大银行"拇指争夺战"的冲锋号。

智能手机 ——3G时代的弄潮儿

手机银行领域的竞争全面加速并非偶然。当手机把收音机、MP3、照相机、摄相机、电视机、PDA等各种功能集于一身时,早就超出了最初单纯的通讯工具的定位,变身成为人们日常生活的一个重要组成部分,而通信技术手段的突飞猛进更加快了3G时代的到来。与之前的2G相比,3G将互联网搬到了手机上,用户不仅可以在手机上处理图像、音乐,还可以进行网页浏览、电话会议、电子商务。另一方面,手机生产厂商抓住3G的巨大商机,研发投入力度持续加大,大屏幕、全键盘、支持WIFI和WAPI的智能手机不断面市。同时,山寨手机的出现使智能手机终端平均售价大幅下降,很大程度上降低了高性能手机的用户使用门槛,使得智能手机数量激增,为用户使用移动互联网服务提供了完备的硬件基础。

基于3G网络和智能手机平台,人们对于移动互联网服务的需求变得更为多样化,而手机银行能为用户提供"随时随地"、"实用性强"的服务,这样的"贴身金融管家"流行也是大势所趋。作为银行业的创新者,"因您而变"的招商银行再次走在了潮流的前端,于日前正式推出的"掌上生活"手机客户端应用软件,将全面升级信用卡的使用体验,成为首家推出移动互联网应用程序的国内信用卡机构。据悉,"掌上生活"先期推出了iPhone和NOKIA的版本,并将陆续覆盖所有主流手机品牌。"因您而炫"的"掌上生活"的应运而生,让大众见识了其作为行业领军者对市场的洞察力。

"掌上生活"——破局利器

巨大的市场将会带来巨大的商机,而挑战亦会紧紧跟随。早在2004年,手机银行就已经在国内出现了,但是由于公众认知度、技术壁垒和相关管理细则的缺失,手机银行业务一直处于起步阶段。如何提高手机银行的用户体验、怎样提高移动支付的安全性等诸多问题既亟待解决又困难重重。但是,一个拥有7.8亿用户的巨大市场,任谁都不会轻易放弃,因此,各大银行表面按兵不动,却又在等待合适的时机抢占市场高地。

要打破僵局,从银行本身的服务来看,关键就在于手机银行业务能否在基本的转账、查询等功能外为用户提供新的功能服务。作为该领域的先行者,招商银行信用卡推出的"掌上生活"的远程支付功能,实现了用手机购买影票并预订影院座位,"手机充值、周边查询、手机商城"等囊括吃喝玩乐的全方位且实时更新的增值服务,为持卡人的移动互联网生活增添了诸多便利。从以往的"一卡在手,走遍全球"转变为"一机在手,支付不愁"的潮流生活,招行"掌上生活"应用程序成为打破手机银行市场僵局的一大利器。(影片详情图片放在附近)





值得关注的是,"掌上生活"不仅能为手机用户提供指尖上的快捷金融体验,其自身的支付产品也都采用SSL加密通信协议确保数据全程加密,被消费者称为"口袋里的POS机",在消费安全方面亦为手机银行用户添加了一道保障。

移动互联下的"水泥+鼠标+拇指"

从"互联网时代"跨入"移动互联网时代",大环境的改变使人们对于手机金融工具的要求也随之改变,单纯地提供金融相关服务已然无法满足人们的需求,全方位、智能化、个性化成为未来手机银行发展方向。

毋庸置疑,招行信用卡推出的"掌上生活"应用程序是一款具有"划时代"意义的产品。它除了增加客户黏性,随时随地提供贴身服务之外,还通过对互联网运营商、各行业商户优势资源的整合,将各类信息及时触达手机用户,让消费者真正在手指滑动中享受潮流生活。

更重要的是,在移动互联网竞争日益激烈的今天,"掌上生活"的推出也让更多的银行意识到加强自身金融互联网产品及服务或许将成为一个全新的转折点。互联网和电子服务,正在银行与用户间划开一片巨大的空间。在这个过程中,银行如果不能在这张网上找准自己的位置,重新定义自己的角色,将错过这场盛宴,最终被市场彻底"边缘化"。

招商银行行长马蔚华对移动互联趋势下金融服务判断或许有一定代表性:"在移动互联网时代,电子银行等金融创新业务将在百姓生活中扮演越来越重要的角色,我们必须适应趋势,构建'水泥+鼠标+拇指'的全新业务发展模式。寻求变革,打破交易时间和空间限制,将传统业务和新型业务结合,利用电子银行的优势弥补传统银行的服务,形成新的产品,提供增值服务,不仅是招行金融转型的目标,更应该是整个行业提出的新要求。"

“整风运动”铺垫 保监会叫停险企对外担保

本报记者 欧阳晓红 北京报道

近日，一则关于对外担保的禁令“搅动”了保险圈。2 月 10 日保监会发布了《关于规范保险机构对外担保有关事项的通知》(保监发〔2011〕5 号)，要求自 1 月 20 日起，禁止保险机构为他人向第三方提供担保。

此前，保监会的文件中零散有相关规定要求险企不能对外担保，但并未正式发文“叫停”对外担保。

一位消息人士称，保监会此时叫停对外担保并非偶然。在案件频发、经济形势复杂多变的背景下，银监会警示“六大风险”、证监会将查处违纪违法案件列入 2011 年工作议案之际，保监会亦首度“叫停”保险机构的对外担保。金融系统正在掀起一场风险防范“整风运动”。

首度发文“叫停”

“保险公司存在哪些对外担保，我们还不太清楚；担保较为复杂，一般担保法下还涉及质押与保证等；现在想统一起来，有制度规定才会有相应措施。”一位保监会人士表示。

通知要求保险机构在 2011 年 3 月 31 日前将清查报告报送保监会，经清查确无禁止范围内的对外担保行为的，也应当实行零报告。

《通知》称，除下属成员公司外，保险集团公司不得为其他公司提供担保。而对于保险公司已经发生属于禁止范围内的对外担保行为，保监会给出的大限日是 6 月 30 日。5 号文称，原则上应当于 2011 年 6 月 30 日前予以解除，并于今年 7 月 31 日前将处理结果报送保监会。因特殊原因无法按期解除的，则需向保监会提交延期解除的书面申请。

“此前虽然没有明确下文，但都清楚不能对外担保。有保险公司或偷偷对外担保。”一位保险公司负责人说，“这很难完全杜绝，一方面因市场资金紧张，另一方面保险机构现金流充裕，有的保险机构希望获得额外的担保费收益。类似情况可能会出现在保险分支机构。”

一位人保财险公司人士说，担保在其人保系统早就被明令禁止，近来从未对外做过担保。他认为担保未必就会发生在保险分支机构，因其无法出具法人章，而无法人章的担保又无效。“但如果双方私下协商，偷着干的就不得而知。”

一位保监会人士解释文件出台背景，并非因为保险业出现了相关案件，才叫停对外担保，而是希望就此摸底，加强对市场主体的监管，规避行业系统风险。

更多保险界人士表示，目前尚未听到保险业内存在多少担保案或纠纷，如果以公司名义对外担保，防范风险措施不到位的话，问题会很多。

不过，在业务层面而言，保险公司推出的信用担保产品是否亦存在风险？据悉，安邦保险推出的信用险旨在帮助贷款有困难的个人或中小企业融资，如投保人找其购买信用险，安邦保险承担信用担保的角色，助其融资。像安邦保险为此推出了《中小企业贷款履约保证保险》，开展针对中小企业 50 万以下的贷款信用担保业务。同时，针对汽车经销商量身定制了《汽车经销商贷款履约保证保险》等。

就此，保监会人士说，类似信用险产品不在清查之列，因该产品报备时已走过固定程序。

联手清查可能性

一位保监会人士强调说，此次发文旨在防范风险，广泛深入，细化监管，并非特别动作。目前看，还没有担保案发的情况。

然而，齐鲁银行案件中，一家保险集团公司就不幸“中招“，据消息人士透露，正是因为对外担保，此案将这家保险集团公司卷了进去；但具体损失正在调查之中。一位保监会接近人士说，就此案件，以公安部门为主，目前公案部门尚未向“三会”通报或移交，但要求包括保监会在内的“三会”配合调查工作。

> 文件出台是希望就此摸底，加强对市场主体的监管，规避行业系统风险

事实上，中国平安集团、光大集团等已形成事实上的混业经营，在分业监管背景下，这需要不同行业的监管方进行协调监管。据悉，目前混业经营的监管逻辑是，“先入为主”原则，即集团母公司隶属于哪个行业，则集团子公司亦随母公司一并纳入该行业的监管机构范畴之内。

但此次“先入为主”原则在 5 号文中并不适用。一位保监会人士说，此次对外担保清查只是针对保险机构，保险集团旗下的非保险金融机构，如银行、证券、基金公司等并不在清查或自查之列。

“因为有防范金融行业系统风险的内在需要，出于对自身风险的控制，在现实混业经营下，不排除保监会、银监会、证监会将联手清查对外担保工作。”一位保险专家表示。他指出，曾有过保险公司把钱存在其股东银行变相作为担保。如果银行与保险之间完全“打通”的话，混业经营下的担保风险不可不防。

一位保监会人士说，可以从理论上去探讨“三会”联手清查，但目前还没有开始实质性工作，可能需要视 3 月 30 日之后的清查情况，未来看事态进展再予商榷。

监管层持续警示网银风险

本报记者 胡蓉萍 北京报道

今年 1 月以来，网银客户资金被盗案件频发，引起了监管层的注意。

本报获悉，近日，银监会陆续向银行发出了网银和网站系统安全性漏洞的风险提示，同时要求相关银行和财务公司在今年 3 月底之前报送数字证书控件相关漏洞整改情况。

“很多风险提示有防患于未然的作用，而非真正出现了相关的案例，现在首当其冲的风险就是动态口令的风险。但无论如何，监管机构都是未雨绸缪。”某股份制银行电子银行相关负责人表示。

信息泄露隐患

近日，国家信息安全专业测评机构对商业银行进行了网上银行的渗透性测试，发现部分银行存在信息泄露和系统漏洞等安全风险。该机构在测试中发现，某银行的基金超市存在漏洞，基金用户的用户名、密码等信息容易泄露，攻击者可以用以登录网银系统，外部攻击者还可能利用其进行数据库非法操作，甚至获取管理员账号信息，以控制整个系统。

“很多基金超市其实是在基金公司网站上，通过银联的合作来实现各个银行卡可以买基金的功能。这相对安全，不是百分之百的安全，安全隐患是可能存在的。”上述银行电子银行部相关负责人表示。另外，还有银行的网上房屋交易平台未对登录过程加密，容易造成用户信息泄露。

据接近监管层人士透露，测试中还发现某银行的网络学院页面存在内网网络结构信息泄露的风险，某银行的公众服务页面也存在着其路径信息泄露的漏洞。部分银行网站则存在外部攻击者可能利用漏洞对用户进行钓鱼攻击的可能性，例如某银行的通用版个人网上银行登录页面、某银行的养老金管理中心网站等。

接近监管层人士表示，监管层除了希望银行做好在整个信息系统完善的过程中加强对系统安全性的考虑之外，外围系统的安全保护工作也应该引起足够的重视。

此次渗透性测试表明，国内不少银行的外围系统的安全防护水平较低，攻击者容易获得外围系统控制权，并以此为跳板进入银行网上银行系统。

监管层同时要求银行加强外包管理，严格执行安全管理策略及程序，加强对外包商开发的系统的测试和验证。

数字证书控件漏洞整改

在中行网银动态口令用户网上资金被盗的案件频发之后，数字证书被越来越多的金融机构认为是网上银行使用中更为安全的手段。

但中国信息安全测评中心发布的信息安全漏洞通报显示，部分银行网银系统所使用的中国金融认证中心(CFCA)的数字证书控件存在可被远程利用的安全漏洞，对客户端系统造成重大安全隐患。

CFCA 对本报称，技术上来讲，CFCA 的证书应用工具包是基于微软的底层安全接口进行开发的，随着微软的 Windows 操作系统和 IE 浏览器的不断升级，一些微软原有的底层安全接口不再建议使用。同时随着 IT 技术的发展，一些软件实现方式也被发现存在一定的安全隐患。

“为了保证数字证书的最终用户能够正常使用数字证书，不受微软操作系统和 IE 浏览器升级的影响。同时也为了避免因 IT 技术发展，对数字证书最终用户的终端系统带来的潜在风险，CFCA 对证书应用工具包产品进行了软件升级。”CFCA 在回复本报采访提纲时表示。

安全漏洞通报出来后，银监会就此和中国信息安全测评中心、中国金融认证中心以及工行、华夏银行、民生银行、兴业银行和广发银行等相关金融机构就安全漏洞整改问题进行了讨论，督促金融认证中心加快数字证书控件升级改造及相关安全测试工作。

监管机构要求在金融认证中心的数字证书升级版经国家有关信息安全部门测试合格后，各银行应尽快完成整改工作，在 3 月底之前将整改情况上报。

相关报道

中行网银 E 令惊魂 数字证书更安全？

本报记者 胡蓉萍 北京报道

最近频发的网银诈骗案件使网银使用的安全保障问题再次成为当下讨论的热点。

面对近期发生的多起相关案例，中行等涉案银行已经采取了不少措施，但其已持续两个月的网银动态口令用户网上资金被盗案件还在发生着。

中信银行电子银行部相关负责人 2 月 16 日接受本报采访时建议网上银行客户多使用更有安全保障的 Ukey，并在指定计算机和指定时间段来使用。

中国金融认证中心(下称 CFCA)相关负责人对本报表示银行动态口令的认证方式存在一定隐患，最好采取以 Ukey 数字证书为主的多渠道认证方式，比如证书+动态口令+手机验证的认证方式，进一步保证网银用户的交易安全。

中行 E 令梦魇

据江苏当地媒体报道，1 月 13 日下午 5 点 45 分左右，南京市民许先生正准备下班，突然收到一条手机短信：“尊敬的网银用户，你的中行 E 令将于次日过期，请尽快登录 www.bocvk.com 进行升级，给您带来不便请谅解，详询 95566（中国银行）。”

根据短信提示，他登录了所谓的“中国银行”的网址 www.bocvk.com，看到打开后的网页正是“中国银行”界面。他根据网页提示，输入自己的用户名、密码以及随机产生的中行 E 令、身份证号等信息后，页面显示升级成功。可是没一会儿，当他再次登录自己的中行网银账户时，发现账户上的 101 万元已被转走。

某股份制银行电子银行部总经理这样比喻：这就好比许先生晚上回家，迷迷糊糊地走错了门，走到邻居家去了，并用自己的真钥匙去开邻居家的门。邻居家的门锁则记下了许先生的钥匙形状，复制了一把，再去开许先生家门，则是畅通无阻了。

这个钥匙就是 E 令卡。它还有个学术名称叫做“动态密码”或“动态口令”，英文名为 OTP（One Time Password），就是只能使用一次的密码。其原理在于：它通过特定的计算方式在用户处产生一个随机变化的密码，同时银行处也能产生一个相同的密码，用户使用这个密码登录网银时，两个密码相比较，若相同则表示已通过验证，用户可以进行下一步的操作。

因为动态密码完全是随机产生的，这与用户自己设置的、每次都固定不变的静态密码相比，在安全上的确进了一步。

事实上，在国外，因其被认为方便快捷、客户体验很好，动态口令是网银用户使用最多的一种方式，当然其网银安全问题也层出不穷。

民生银行电子银行部相关负责人向本报表示，E 令有个致命缺陷，就是银行端可以用这个密码来辨认用户，而用户却无法使用密码来辨认自己登录的是否就是正确的网站；而且动态口令虽然一次一变，但这种变化仍然存在一定的时间周期，通常动态口令在一分钟内都会有效。而就是这短短的一分钟，给不法分子提供了可乘之机。

上述许先生的案例就是在其登录网站输入动态口令时，不法分子便在后台将用户的账号与动态口令数据拦截，并且利用动态口令在一分钟内有效的特点立刻登录中行网银转走用户资金。

数字证书 PK 动态口令

据各大地方媒体报道，类似许先生的 E 令惊魂的案例在近期多达上百例。苏州市民唐先生因为类似许先生的经历，其 198 万余元不翼而飞；杭州萧山的钱先生银行卡里，2 万多元一下就缩水成了 20 多元……

工商银行电子银行部相关负责人表示，此前就认识到了这种风险，通常将以动态口令进行的资金交易限定为小额交易，“一天不超过 1 万”。

中行称已与公安机关建立了打击电子银行犯罪活动的联动机制，落实网上银行增加“手机短信验证码”以及在系统层面与第三方支付平台联动控制等相关加固方案等防控措施，推进落实数字证书在网银高风险交易中的应用。

上述中信银行人士表示业内应用得更广泛的、安全保障程度更高的是数字证书，它与动态密码相比在安全保障上更具优势。

数字证书是一段包含用户身份信息的电子文件，通常被存储在 UKey，比如工行的“U 盾”、民生银行的“U 宝”、建设银行的“E 盾”、农行的“金 E 顺”、华夏银行的“U 盾”等。

用户在申请数字证书时，首先会有一个类似网上公安局的证书发放机构对申请人的身份进行确认，因此 Ukey 证书就像是用户的“网络身份证”，用户登录银行网站进行交易时，在电脑上插入 Ukey，向银行亮出这个“网络身份证”后，银行就可以辨认出是否是正确的用户。

此外，UKey 证书中还包含另外一段由用户独有的私密数据信息，这种信息就像用户的指纹、虹膜一样，只由用户自己所特有，并被固化在 UKey 当中。

“用户每次在网银中交易时，银行端都会读取这些信息，用这些信息对交易信息进行电子签名，而电子签名的法律效力是由国家颁布的《电子签名法》来保障的。”上述中信银行人士表示。

民生银行相关业务部门人士表示在这类案件当中，如果用户使用的是数字证书，而非动态口令，那么网银资金是不可能被盗走的，因为 UKey 证书具有多重防护机制，可以很好地防止在这类案件中中招。

防范风险

尽管网银安全问题频发，网银还是以其比柜台更加方便、快捷和高效吸引着越来越多的金融产品消费者。

《2010 中国电子银行调查报告》数据还显示：2010 年，全国城镇人口中，个人网银用户比例为 26.9%，比 2009 年增长了 6 个百分点；全国个人网银用户中，活跃用户比例达到 80.7%，比 2009 年增长了 4 个百分点；交易用户平均每月使用次数高达 5.6 次，高于 2009 年的 4.8 次。

如何保障网上银行的安全使用，就显得尤为关键。E 令诈骗的案件出现后，银行一般建议客户首先报案，如果能被公安部门侦破，那么将是不法分子承担责任，如果不能侦破，客户投诉银行的话，调解不成将对簿公堂，银行一般会按照法院判决来执行。

“其实客观地说，很多时候是客户自己的识别能力存在问题，银行从严格意义上讲是没有责任的，但是法院在判决的时候往往会倾向于保护弱势群体，银行一般会弥补客户一定的损失来安抚客户。”某股份制银行相关业务部门人士表示。

针对 E 令案件，公安部则建议在搜索引擎采取一定的措施，不让非法网站出现在搜索页面上。

一位民生银行电子银行部业务管理处人士则表示：“应该在法律环境上多下一点工夫，比如加大对类似不法分子的打击力度，同时要提升公安部门的侦破能力，与此同时，电信和银行等机构应加大对客户的教育和宣传。”

为打造放心安全的网上银行交易环境，前不久民生银行联合太平洋保险公司向新开 U 宝客户赠送“个人网银账户盗窃保险”。

“类似的保险产品在国外已经很成熟，这或许也是一种解决网上银行目前存在的问题的手段之一，”民生银行相关业务部门人士表示。此外，工行电子银行部相关业务人员表示，Ukey 长期插在某台上网的电脑上，也会出现该电脑被黑客攻击然后操作 Ukey 的可能。上述人士表示，基于这一安全隐患，工行推出了二代 U 盾，即在电脑上操作了之后，还需要在 U 盾上再次确认，以确保安全。

借力第三方管理 健康险准备翻身仗

本报记者 张云 上海报道

“这是一个很有前景的市场，又是一个很难做的市场”，谈及健康险业务，一家保险公司负责人坦言。作为保险第一需求的健康险这几年的发展呈现一个怪圈，那就是保费占比缩水，赔付增加，几无盈利。

据保监会数据显示，2010 年健康险保费在人身险中的比例是 6.37%，为 2008 年来同期最低，而健康险的赔付占比却是 18.27%。

为了突破这一困境，国内寿险公司特别是合资险企正在大举借力第三方健康风险管理(Third Party Administrator 或简称 TPA)，增加其产品的差异性；而专业健康险公司也在借鉴 TPA 经验，探索和做大自己的全产业链运作。

寿险公司借力 TPA

汇丰人寿近期在热推一款名为“尊享人生”医疗保障的组合计划，其特色除了高额保障外，还能够为客户提供高达 1500 万元的特定医疗项目的海外医疗保障，境内外指定医院无需自行垫付医疗费用。

据了解，类似这样的产品，在行业内已不稀奇。随着 TPA 在中国市场的落地生根，越来越多的保险公司开始借助 TPA 的资源增加自身产品的特色。中英人寿的尊荣岁月国际医疗保障计划和联泰大都会的吉祥无忧保障计划，都借助 TPA 实现了全球顶尖医疗网络的诊疗服务。

汇丰人寿首席执行官老建荣表示，他们通过调查发现，中国的富裕人士对医疗保障额度的需求相当于家庭年收入的 4 倍，需要更深度全面的保障，服务品质也呈现高端化和多样性，其母公司在这方面已经有成熟的模式，与具有全球资源的 TPA 合作，可以满足消费者的需求。

“这主要还是市场需求驱动”，一家合资保险市场部负责人告诉记者，健康险作为第一需求，一直以来整个服务模式与寿险产品没什么差别，直接导致了产品的同质化和理赔的居高不下。利用 TPA 的资源，增加自己产品的特色和服务可避开与中资寿险的正面竞争，主打高端市场。

据记者了解，为了在高端市场上夺得一席之地，很多中资保险如中国人寿、太平人寿也相继借助 TPA 开发高端健康险产品。好人生国际健康产业集团总裁汤子欧发现这几年健康险市场因为寿险公司的重视而逐渐好做起来。他表示在保险业目前的发展阶段，结构调整和转型是必然的，但是这是循序渐进的过程，更急迫的是在产品差异化方面，保险公司也能通过健康风险管理机构定制产品，增加产品的差异化。

专业健康险谋单干

占健康险 80%以上份额的寿险公司把 TPA 作为了差异化生存的捷径，但是对于另外 4 家刚兴起的专业健康公司来说，他们认为从一开始就学习 TPA 的模式，专业做大健康险全产业链才是自己未来的崛起之道。

记者从人保健康险了解到，其探索建立的“三位一体”医疗风险管控机制——“病前健康管理、病中诊疗监控、病后赔付核查”，通过其深厚的政府背景，加强与医保部门合作，已经初显成效：2010 年上半年即控制和剔除不合理医疗费用 2.42 亿元。据最新数据显示，人保健康险去年实现净利润 0.69 亿元，同比增长 114.58%，已经连续两年盈利。

人保健康相关负责人告诉记者，和 TPA 合作势必会涉及客户资料、医院网络和风险控制，这些对于一个专业健康险公司来说是核心竞争力，必须要自己主导，不可能外包出去，而且我们自己股东方 DKV 就是欧洲最大的健康险公司，学习各方经验，自己做大医院网络、风控模式，是谋求中国最大健康保险公司的基础。

昆仑健康保险则通过集团旗下公司做中医特色健康风险管理，通过中医专家对客户进行健康管理，签约定点医疗机构为客户提供多种诊疗和治疗选择和风险控制。

记者了解到，除了主导权的因素，起步阶段的专业健康险尚处于艰苦创业阶段，几无盈利，市场开拓都在国内，外资背景的 TPA 能否起到承诺的作用也不得而知，所以不愿增加成本。在他们看来，搞定中国这个市场，单纯靠外来的和尚未必能念好经。

康众总裁兼首席执行官杜克强告诉记者，这是个潜移默化的过程，目前如何让中国让更多的保险机构和消费者接受 TPA 这种模式，是最大的挑战。目前通过标准的业务流程以及人工把关，确保受理的赔偿严格符合客户的保单规定，能够帮助客户节省超过 50%的年赔付金额。

风电传说成挡箭牌 “铁公鸡”汇通能源搪塞谁

本报记者 仇子明 上海报道

预计净利润同比降五成的汇通能源(600605.SH)，股价却一路飙升，近期更是领涨上海板块。

这个靠卖资产维系微利、十余年未有分红的A股“铁公鸡”，春节后受到游资热炒。本报了解到，2010年第四季度，有机构悄悄试水汇通能源，而此前，该股前十大流通股东中，从未有机构光临。

这一切，只缘于汇通能源的“风电故事”。

机构试水

1月10日，汇通能源公告预计2010年净利润比上年同期的2262.24万元下降50%以上。

不过，汇通能源股价却在春节后突然启动。2月11日，该股开盘一字封停；2月14日，其放量大涨5.40%，成交量以突增4.17%位列两市之首，资金净流入141万元；2月15日，其以6.42%的涨幅报收，盘中一度在10分钟内由跌幅1.5%蹿至涨停板。三个交易日涨幅达23.43%，在上海板块中一骑绝尘。

上交所公开交易信息显示，上述交易日拉升该股的资金均为营业部游资所为，并无机构出没。事实上，汇通能源既往年度的前十大流通股东名单中，也均无机构投资者身影。

此外，除了天相投顾在2009年和2010年各发表过一篇关于汇通能源的研究报告外，再无其他券商研报问津该股。本报还在采访中获悉，对于甚至存在贸易行业研究员、新能源行业研究员“双不看”的局面。

但这并不代表机构投资者完全忽视汇通能源。该股股价自2010年第四季度便已有启动迹象：11月10日，汇通能源涨停，国泰君安总部出现在当日买入金额第二名的席位上，买入1368.94万元；11月19日，该股继续涨停。

11月30日，该股暴跌9.60%，上交所公开交易信息显示，卖出金额最大的第四名为机构席位，出逃金额为440.20万元。即使以当日的盘中最高价15.03元计算，该机构的卖出股数亦接近30万股。而该公司2010年三季报显示，其第十大股东的期末持股数为34.74万股，也就是说，即使该机构于上述交易日已经清仓，其一度持股数亦足以逼近该股的前十大股东。

本报获悉，一家机构于2010年四季度建仓汇通能源，并至少留守至四季度末。故此，在汇通能源未来公布的2010年年报中，以往前十大流通股东中机构缺席的局面或将有所改变。

> 尽管2010年业绩乏善可陈，却迎来资金的追捧，尤其是机构的悄悄试水

风电传说

尽管2010年业绩乏善可陈，却迎来资金的追捧，尤其是机构的悄悄试水。这其中，不得不提的是这只上海老牌股票已传说了5年的“风电故事”。

早在2006年轻工机械(汇通能源原股票简称)股改时，新任大股东上海弘昌晟集团有限公司(下称“弘昌晟”)承诺向上市公司注入风能资产，使公司逐步形成新能源、贸易、地产三头并进的产业格局。因确立了转型为“以风力发电新能源为主业的专业新能源企业”的发展方向，2007年9月，其更名为汇通能源。

公开资料显示，弘昌晟在内蒙古乌兰察布市拥有400平方公里的风电场资源，全部投产后，总装机容量1500兆瓦，年发电量可达37.5千瓦时，预计年售电收入可达20.63亿元、净利润3.71元。

2007年12月，汇通能源股东大会通过了公司收购弘昌晟及其关联公司所持有的内蒙古汇通能源投资有限公司的提案。通过金额9900万元的关联交易，汇通能源获得了乌兰察布市卓资县巴音锡勒风电场(一期)49.5兆瓦风电特许权及相关批文，以及四子王旗1000兆瓦风电场的勘探权。

2009年下半年，巴音锡勒风电场开工建设，公司的风电设备采购合同也已经在2010年初签署，因风电场建设周期为1.5年，因此其对2010年的业绩并无影响。上述资产将于今年第一季度投入运营。

某基金新能源行业研究员认为，从理论上说，汇通能源因风能概念即将“去概念化”是一个炒作的“噱头”，不过国内现有的华锐风电、九鼎新材等风电股都是做风电设备的，纯做风电发电、可供横向对比的参照公司较少，且汇通能源风电资产的实际财务数据尚不可知；此外，机构选择试水，而非大手笔抢入的另一个原因则是，该公司有50%以上的股本集中在第一和第二大股东手中，实际流通的股本只有7000万股左右，若机构的买入量过大，虽容易拉高股价，但出货较为困难。

此外，弘昌晟尚有1450兆瓦的产能并未注入上市公司，可引发想象的潜在产能近乎“现有”产能的30倍。因此，公司若陆续注入风电二期、三期工程资产必须再融资。

汇通能源内部人士透露，如继续注入后续的风电资产，或将以增发的方式进行再融资，但迄今，该公司并无定向增发的计划以及时间表。

“铁公鸡”盼“风”红

汇通能源2010年净利润将同比降逾5成，也就是说，2010年净利润仅1000万元左右。

而该公司2009年实现的净利润2262.24万元，较2008年亦是下滑为46.88%。连续两年下滑的原因，均是非经常性损益收入减少。

事实上，自2006年弘昌晟成为第一大股东后，汇通能源至今一直靠变卖资产才得以保持微利，因此避免了连续两年亏损而被ST甚至暂停上市。

事实上，汇通能源在32只贸易业上市公司个股中，因总资产仅有6.58亿元，位居倒数第二，仅高于重组前的*ST金谷。

2007年至2009年，该公司扣除非经常性损益的净利润分别亏损5857.96万元、6828.46万元和2022.24万元。此三年间，公司变卖的资产主要为之前供商业出租的地产资产。

汇通能源(600605)



也就是说，在风能资产见效益前，该公司的主业贸易业实为年年亏损。

基于现有主业长期不景气，这只早于1992年便登录沪市主板的老牌上海股的不分红历史也逼近12年，其最后一次分红尚需追述至1998年。持续不分红的历史冠绝A股。

该公司方面对连年不分红的解释为：利润都投资风电项目了。此说辞是否足以令股东满意，风电资产的实际数据将成为最好的评判。

“打新”资金退潮 无风险收益暂告段落

本报记者 黄利明 赵娟 北京报道

进入2011年，在证券市场打新股一本万利的好事，正在远去。

“以前中签难，中了就赚钱；现在中签是中了就被套，创业板、中小板、主板都一样，上一个破发一个。”一位股票投资者说，去年在证券市场不好的情况下，他积极参与打新股也获得了不错的收益。今年截至2月15日，45只上市新股中有21只破发。

发行高市盈率进入2011年遇到了挑战。随着新股发行制度的不断完善，打新的无风险收益既受到制度钳制，也受到A股走势不明的影响，去年由创业板带动的打新股的无风险高收益正在走向理性轨道，打新者开始退潮。

破发狂潮

今年1月13日，华锐风电登陆上交所，以90元创下沪市有史以来的最高发行价纪录，成为名副其实的“风电第一股”。然而，上市首日，华锐风电以87元开盘、81.37元收盘，成为A股主板市场首日表现最差的新股。截至2月12日，华锐风电报收73.5元，较发行价下跌18.3%。

华锐风电并不是个案。今年1月份，共有31只新股上市，其中16只上市首日破发，严重打击了投资者申购新股的热情。这31只新股，平均发行价为39.5元，上市首日平均收盘价为40.86元，平均上涨1.36%，除了1月7日首批上市的6只新股中多只大幅上涨推高了平均涨幅，其他25只新股，上市首日平均下跌了2.17%。

由于大批新股破发，投资者打新的积极性急剧降温，年初发行的新股虽然大部分是小盘股，但是大多数中签率只略超过1%，东方铁塔的中签率竟然高达10%。

目前已有50多只基金打新被套，在新股发行首日浮亏将近8000万元。而一些货币和债券基金也一段时间内暂停了新股申购策略。银行的理财产品也已纷纷从一级市场撤出来，打新类产品几乎集体消失。年初有媒体的一项调查显示，六成受访者表示已放弃了打新，认为打新的风险比二级市场风险还要大。

根据WIND资讯统计，云南国际信托是打新中最为受伤的机构之一，自营与旗下信托产品纷纷参与其中。云南信托旗下的信托产品和自营账户在IPO新规后至2月18日，累计投入资金120.78亿元，获配资金额为7.47亿元，获配的新股有32只，但其中有约1/3已经陷入浮亏状态。

在齐峰股份上，云南国际信托旗下就有三个信托产品“中签”，各获配74万股网下配售股。但该股自上市以来，其股价一度从41.5元的发行价跌至34.34元，至2月17日累计跌幅8.62%至37.92元，累计浮亏795万元。

华富收益增强债券基金自IPO新规以来，则申购了21只新股，累计动用资金15.05亿元，获配3.08亿元。如今有7只股票浮亏累计1032万元，最终累计仅浮盈2306万元。

中信证券一位营业部负责人向记者介绍，打新资金本身追求低风险、稳定收益，身边很多朋友已经在选择撤离打新转而参与国债回购，虽然收益低但短期可规避风险。

1月的最后一周，有14只新股发行申购，但申购资金累计仅有3536亿元，这与此前动辄万亿的申购资金相去甚远。

收益分化

查看新股首日涨幅数据，中小板自2007年202.64%的平均涨幅，一路降至去年的43.88%；主板则从2007年的107.42%降至去年的26.78%；创业板则从2009年的89.86%降至去年的38.84%。

2010年全年，“傻瓜式”理财的打新平均年化收益率高达13%以上，而上证指数全年跌幅则达14.31%。具体来看，主板打新平均年化收益率为20.11%，中小板打新平均年化收益率为12.84%，创业板打新平均年化收益率从2009年的30%多下降到了12.26%。

本报统计数据显示，1月上市新股平均发行市盈率达到80.62倍，这不仅高于IPO重启以来57.33倍的数值，也高于此前一个月70.42倍的数值。

上海一家基金公司的研究总监称：“无论规模大小的新股，其发行价多数都比市场预期的要高，很多新股的市盈率高过了同行业二级市场的其他股票，对新股的市场定价有偏离。”

因此，大通证券分析师吴龚认为，首日初始收益率或因发行制度的逐渐完善而不断下滑，直至新股无风险收益神话破灭。然而就目前现阶段新股首日表现来看，网上申购收益仍然大于风险，且高于银行存款利率。

但吴龚表示，2010年10月新股发行制度再次改革，综合来看增加网下配售机构的“责任感”，使其成为真正的价值投资而非所谓的新股“无风险”收益。而之前的“机械式”新股网下配售无风险收益将退出历史舞台。

打新策略

大通证券分析师吴龚认为，当出现以下情况之时，建议暂停新股申购。首先，股指处于大幅回落中期。由于市场大幅下跌，炒作资金无从避险，因此下跌初期新股遭到炒作的可能性比较大。但这种情况很难长时间维持下去，由于市场大幅回落，新股首日涨幅将逐步下滑。所以第二点要密切关注新股首日涨幅的趋势变化，当新股首日涨幅绝大多数处在10%以下之时立刻停止打新，因为此时新股首日破发的风险已经比较大。第三，一般破发趋势均由大盘蓝筹开始，所以当大盘蓝筹首日出现较低的涨幅或者是负增长之时，可能意味着新股首日“破发潮”再次来临，建议暂停新股申购。

确实，中小盘新股已经不再是稀缺品种，暴利的时代已经过去。这意味着精选优质个股成为打新也需要具备的本领。

一位银行系基金研究员向记者表示，2011年打新收益率主要还将受到二级市场走势的影响，若股市整体向好好，打新还会有不错的收益率，不过较去年可能将会下降，因为投资者正逐渐变得理性，对创新板等成长股不再会狂热追捧。

对于申购收益，吴龚则以100万元资金进行了盘算。

100万的资金一年期银行存款税前利息为25000元。如果100万资金进行网上申购，将其分为两部分，每50万一组，一周可以进行2次申购，全年可以申购约100次。按照中小板和创业板的中签来看，中一签为500股，如果平均发行价为20元，平均首日涨幅为30%，那么每中一次签的实际收益大约为3000元。如果一年100次的申购中签的概率为50%，那么全年的累计收益大约为15万；即便100次申购中仅有10次中签，那么收益也为3万元，超过1年期银行存款。

华泰联合证券分析师谢江也指出，网下申购的配售比例比较高，但是风险也比较大，尤其是熊市时，有相当多股票在锁定期后不能获得正收益。从行业来看，网下申购100%能获得正收益的行业有：食品饮料、有色金属、商业贸易。收益超过100%且获得正收益的概率大于90%的行业有：机械设备、农林牧渔、房地产、公用事业、电子元器件、采掘等行业。

2006–2010年新股网下收益统计



数据来源：大通研发中心、Wind

2006–2010年各板块首日涨幅统计

时间	2006	2007	2008	2009	2010
中小板	91.47%	202.64%	110.75%	63.33%	43.88%
创业板	/	/	/	89.86%	38.84%
主板	36.87%	107.42%	41.79%	46.71%	26.78%

数据来源：大通研发中心、Wind

战略设计与战略执行 — 中国
2011年5月9日至13日
哈佛中心（上海），中国



制定和实施全球发展战略，开辟新的业务领域，在国内外扩大市场份额……本课程利用行之有效的框架和方法帮助您保持战略设计和战略执行的一致性，使您永保竞争优势。

一流的师资：
斯蒂芬·P·布拉德利 (Stephen P. Bradley)，哈佛商学院教授
J·布鲁斯·哈罗尔德 (J. Bruce Harreld)，哈佛商学院高级讲师
武常岐，北京大学光华管理学院战略管理学系主任

如需了解进一步信息，请洽：
光华管理学院
许元培先生
电话：+86-10-6274 7083
哈佛中心（上海）
耿艳青女士
电话：+86-21-5012 1606

光华管理学院 Guanghua School of Management
HARVARD BUSINESS SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION 哈佛商学院

售招商系股票或赚3亿 中国医药再融资障碍清除

本报记者 陈旭 北京报道

春节刚过，有央企背景的中国医药(600056.SH)就打出了“卖股”公告。

2月12日，中国医药2011年第一次临时股东大会通过了继续出售招商银行股权和出售招商证券股权的议案。粗略计算,其计划所售上述两只招商系股票的账面收益约达3亿元。

是什么原因，使得中国医药舍得抛售曾低价获得的优质金融资产？本报了解到,此举或是其为再融资清障。

3亿元收益的背后

由央企中国通用技术(集团)控股有限责任公司(下称“中国通用”)控股的中国医药,是国内药品商业流通领域的大型国有企业,2009年销售收入达47.9亿元。

> 在竞争日趋激烈的药品流通领域，其他企业纷纷再融资或赴港上市，并购整合十分激烈

据该公司1月27日公告的《2011年第一次临时股东大会会议资料》显示,招商银行实施2009年送股方案,以10股送3股以及2010年10配1.3的配股后，公司目前持有招商银行股份1595万股。如果计算上已经出售的766.01万股和初始投资4380余万元,中国医药所持有的招商银行成本仅为1.86元/股。

以招商银行2月17日的收盘价13.12元/股计算，中国医药目前所持的招商银行账面收益达1.8亿元。

此外,中国医药目前持有招商证券656.7万股，成本价仅为1.46元/股，按2月17日招商证券收盘价19.9元/股计算,中国医药如出售招商证券,账面收益将达1.21亿元。

中国医药的公告中明确表示,在2011年及以后年度分期分批出售公司目前持有的招商银行及招商证券股份，直到出售完毕。该议案已经在2月11日的股东大会上通过。

中国医药董秘齐建西在接受本报采访时表示:“出售招商银行和招商证券的股份,主要是考虑到公司处于药品商业流通领域,资金需求较大,并且之前(2008年)股东大会对出售金融资产的授权已经到期,这次是正常的履行一下手续。”

出售所持的招商系股票并非中国医药第一次抛售金融类资产。2008年末，中国医药减持中国联通5216万元股权份额,收益不菲,减持后持有中国联通股权份额为1.565亿元。至2010年6月30日,其还持有4202.66万元中国联通股票。至于密集抛售所持金融类资产的目的,中国医药的公告曾经称:“公司的发展战略和投资并购的资金需求以及该股权投资对上市公司再融资的实际影响”。

知情人士告诉本报,中国医药此举主要是为了扫清再融资的障碍。“持有大量金融性可交易资产会影响证监会对企业再融资的审批。”该人士表示。

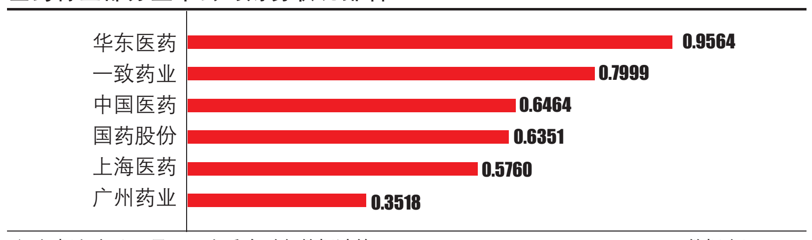
早在2008年,证监会就发布了旨在规范上市公司再融资的《上市公司公开发行证券预案》,要求对于募集资金使用的可行性与必要性进行分析,结合投资需求与公司的货币资金余额、交易性金融资产与可供出售的金融资产等财务性投资余额，判断是否有必要再融资。一位接近中国医药管理层的人士告诉本报，在招商系股票出清之前,公司不会上报再融资方案。

一位不愿具名的投行人士表示,目前证监会对再融资审核较严,非投入主营业务的再融资申请很难获批,“如果公司有金融资产，肯定是先要求公司将此类资产变现,然后再启动再融资计划。”

整合的脚步

记者注意到,在2月12日中国医药的公告中,出席股东大会有表决权的股东及股东代理人共2人,代表有表决权的股份数1.9亿股，占公司股本总额的61.11%。“除了控股股东中国通用外,还有一位个人股东。”中国医药证券事务代表张洪雁告诉本报。

医药行业部分上市公司财务状况排名



注:根据各家公司最近四个季度财务数据计算 数据来源:Wind

公告显示,2008年以来，中国通用以61.1%的持股绝对控股中国医药,基金等机构投资者的合计持股一直未突破10%。2010年三季报显示,其前十大流通股东中，基金占据6席,但仅共持股5.43%。

据悉,在中国医药数次有关出售金融类资产的股东大会中,持股的基金公司罕有出席。

而中国医药1月17日董事会审议通过出售招商系股票的议案后,市场也并不“买账”。中国医药的股价连续下挫,1月7日至1月25日的7个交易日下跌10.65%，远超同期沪指4.08%的跌幅，并于1月27日创出14.31元/股的年内新低，近期随着大盘的反弹才有所回升。

通过与同处药品商业流通领域的九州通、一致药业和国药股份等公司对比,中国医药的销售毛利及净利润率均处于行业上游水平,但每股现金流为负值。一位未参加中国医药本次股东大会的基金公司投资总监告诉本报:“我们当初投资中国医药最看重的是2008年后医药股的安全边际,而且我们对大股东的整合资源能力极为看好,对于中国医药的现金流和财务状况我们不是很担心,毕竟它是国企。”

上述投资总监还表示,他们长期持有中国医药并非主要是为了博重组整合,但也了解一些相关情况。自中国医药2009年收购华立九州公司,从而获得了在北京、广州两个城市的药品营销渠道后,并购整合的脚步一直没有放缓。

上海医药副总裁葛剑秋曾表示,上海医药、中国医药和华润医药有望成为医药分销领域未来的三寡头。在竞争日趋激烈的药品流通领域,其他企业纷纷再融资或赴港上市,并购整合十分激烈。

2010年中期，中国医药收购了中国通用手中剩余的通用美康10%的股份,从而100%控股通用美康,这笔关联交易耗资5000余万元。公开资料显示,通用美康营业额占中国医药总营业额的73.39%,净利润占中国医药净利润的41.65%,市场人士将之视为中国通用进一步将旗下医药产业资源向中国医药注入的标志。此外,2011年初,其子公司广东美康万特也要进行增资扩股。

中国医药2010年三季报显示,偿债支付现金增加了2.73亿元,为其控股子公司偿还借款所致。公司的货币资金也迅速从2010年初的16.94亿元收缩至5.8亿元。“我们目前的主要目标还是要把已有资源整合好,比如华立九州等。”齐建西表示。

全球交易所并购 催生行业领域专业机构

本报记者 胡洁 香港报道

历史在轮回,是终点更是起点。阿姆斯特丹,400年前,这里创建了世界历史上第一个股票交易所;400年后,它又将迎来全球最大的交易所集团。

2月15日，德交所和纽交所宣布合并,将于阿姆斯特丹成立“航母级”交易所集团,成为全球最大的衍生品交易和风险管理的行业领导者及资本募集和股票交易市场。

从澳大利亚与新加坡的联姻,到英国向澳大利亚抛出的橄榄枝,新一轮交易所兼并高潮迭起。以规模化经济提揽衍生品市场,对抗资本活跃的亚洲等新兴市场,全球金融风暴后世界经济格局正在谱写新的警示录。

整合交易机制

“现有的股票交易市场正面临着来自替代交易系统的强烈竞争。经济增长已经不能够弥补市场份额的流失。”英国伦敦PLUS股票交易市场前CEO Simon Brickles说。

包括电子交易系统、买入市场和黑池等在内的替代交易系统(ATS),是指在股票交易所之外的证券交易,属于“场外暗箱操作”。

“规模化交易所,将可以重新整合现金和衍生品业务,使之成为新的一体化交易机制,更能进一步凸显利润增长和成本优势。”Simon认为,以合并效应来提升企业规模,将对交易所的成本合理化有极大帮助。

“多年来,交易所并购终于达到顶峰。现在的交易所已经从在本国占国际性地位的策略，转移到将自我定位于某个领域的专业机构。”国际咨询公司Market Structure CEO Niki Beattie说，大西洋两岸同一周发生的两大兼并实际是两宗截然不同的交易。纽交所与德交所的合并更关心如何应对来自芝加哥商业交易所的竞争；而伦敦交易所和多伦多交易所的搭配，则有助于互补衍生品技术，甚至开发了一个全新的能源和矿产交易所。

中国的“优势”

相对而言，大量资本流入及众多企业排队上市融资、衍生品交易仍在起步的亚洲则显得保守。“对于大部分地区来讲,进入亚洲的监管壁垒较多。交易所市场正享受更大的利润，并没有并购的压力。”Niki Beattie认为。

港交所股价及成交量在两宗跨洲兼并后出现异动，随后发表的公告称“正密切留意这方面的发展”,但并无商讨任何相关事宜。同时也表达了不排除未来寻求战略性结盟的想法。

根据条例，港交所设置了严密的防火墙防止外来者入侵——个别股东或是外来资金占5%股权,需得到政府或是证监会批准。

不过，对于欧美交易所的竞争压力，普华永道会计师事务所资本市场组合伙人陈朝光认为，从过往经验来看，内地或是香港企业即便在其他市场第二次上市，主要的交投量仍出现在内地和香港的交易所。因此,近期出现的国际性交易所并购潮不太会影响中国市场。

即便如此，未雨绸缪仍是必须的。新加坡交易所和澳大利亚交易所的合并依然加速了竞争。

“国内市场从起步到合并,虽需要时间，但在世界范围内是最常见的模式。”Niki Beattie说,目前对于中国来说，最应该考虑的是长期的市场结构,让市场制度化。交易所是否以盈利为目的？结算是沿用美国的制度还是欧洲的制度？对于所有参与者来说,怎样的透明度合适？

2月21日,上交所与巴西商品期货交易所(BM&F Bovespa)将签署协议,允许股票的交叉上市。

基金换仓下半场: A股反弹真实逻辑

本报记者 张勇 上海报道

A股市场在热点轮换的热闹中展开2月反攻。春节前数日的乐观情绪得以延续,近13个交易日,上证综指已经上涨了200多点。

不过,就在股指向3000点整数关口靠近之际，机构对于股指走向的判断开始出现明显的分歧。然而,虽然机构们的报告意见迥异，但却没有否定一个基本事实，就是市场环境并没有发生实质性的变化。

而本报经过对多家券商及基金公司的交易负责人了解,或许公募基金进入以加仓大盘股为主的换仓下半场,才是市场呈现出良好表现的真实原因。

反弹逻辑:换仓进入下半场

“股指连续上涨,市场热点快速轮换,这是这一段时间以来A股的主要特点。”在国元证券投资管理总部的一位人士看来，这一特点说明这段时间市场的性质仅仅是反弹。

而此次反弹的背后逻辑，许多与上述国元证券人士看法相同，那就是市场的主导力量——公募基金在经过1月份的减仓小盘股之后，开始进入到建仓大盘股的换仓下半场。

1月份股票型、混合型开放式基金及封闭式基金净值表现弱势，在沪指跌幅并不大的情况下出现大幅下跌,共只有13只基金跑赢上证指数。

据好买基金研究中心统计,从2011年1月1日至1月28日，股票型基金平均净值下跌了5.47%，混合型基金下跌了4.86%,封闭式基金下跌了4.98%,而同期上证综指仅下跌了1.55%。

上海某大型基金公司副总经理告诉本报，在基金行业内一个不公开的法则就是临近年底的一两个月，许多基金经理会为了业绩排名更加靠前而进行对重仓股的不断加仓，以实现其股价大涨，而在来年1月份再逐步调整配置，将超配重仓股的资金调整至其他股票上去。

而与往年不太一样的是，由于对紧缩的恐慌情绪蔓延、新股破发以及创业板股票的暴跌，今年1月份整体市场人气十分低迷，使得调仓的基金在减仓超配资产时卖价十分不理想，净值下跌明显。

但在减仓超配资产基本完成后，公募基金的表现开始回升。

中信证券研究部金融工程及衍生品组研究员严高剑的统计显示，在1月31日至2月11日之间,397只基金持有的大盘股仓位为34.40%,相对之前增加了6.08%；持有的小盘股仓位为47.32%,相对之前减少了5.26%。

公募基金近期的换仓路径彰显,这也从一定程度上诠释了为何股指会连续出现反弹。

伴随着公募的调仓进入下半场,阳光私募基金的信心也相应增强。由证券之星推出的中国阳光私募信心指数情况显示,2月份私募当期信心指数高达76.4,显著高于上期的63.7,表明大多数私募基金经理看好未来的A股行情表现从而选择了加大仓位。

而在私募预期指数方面,2月份的数值为62.87,同样明显高于上期的54.4;其中,在未来仓位变动方面,超过三分之二的阳光私募基金经理选择加仓,而上期减仓的占了绝大多数;而在对未来6个月A股走势的判断上,阳光私募的信心同样显示出积极和乐观的态度。

统计结果还显示，虽然期间上证指数微跌，但阳光私募在过去一个月大幅加仓，无论是加仓意愿还是对未来行情的走势都显示出乐观一面。

3000点前的迥异报告

在基金换仓的持续中，上证综指也离3000点整数关口越来越近。2月17日,上证综指盘中最高已经摸至2939.28点。不过,研究机构在此时的意见却发生了巨大的分歧。

2月14日晚间,申银万国证券研究所策略分析师魏道科发布特别行情报告，调高其对上证综指2月份的目标，魏道科认为本轮行情性质可视作反弹，上证指数可能向3000点试探,其间也许会有反复。同时，报告也指出,3000点仅是个整数心理关口而已,并无特殊技术含义。

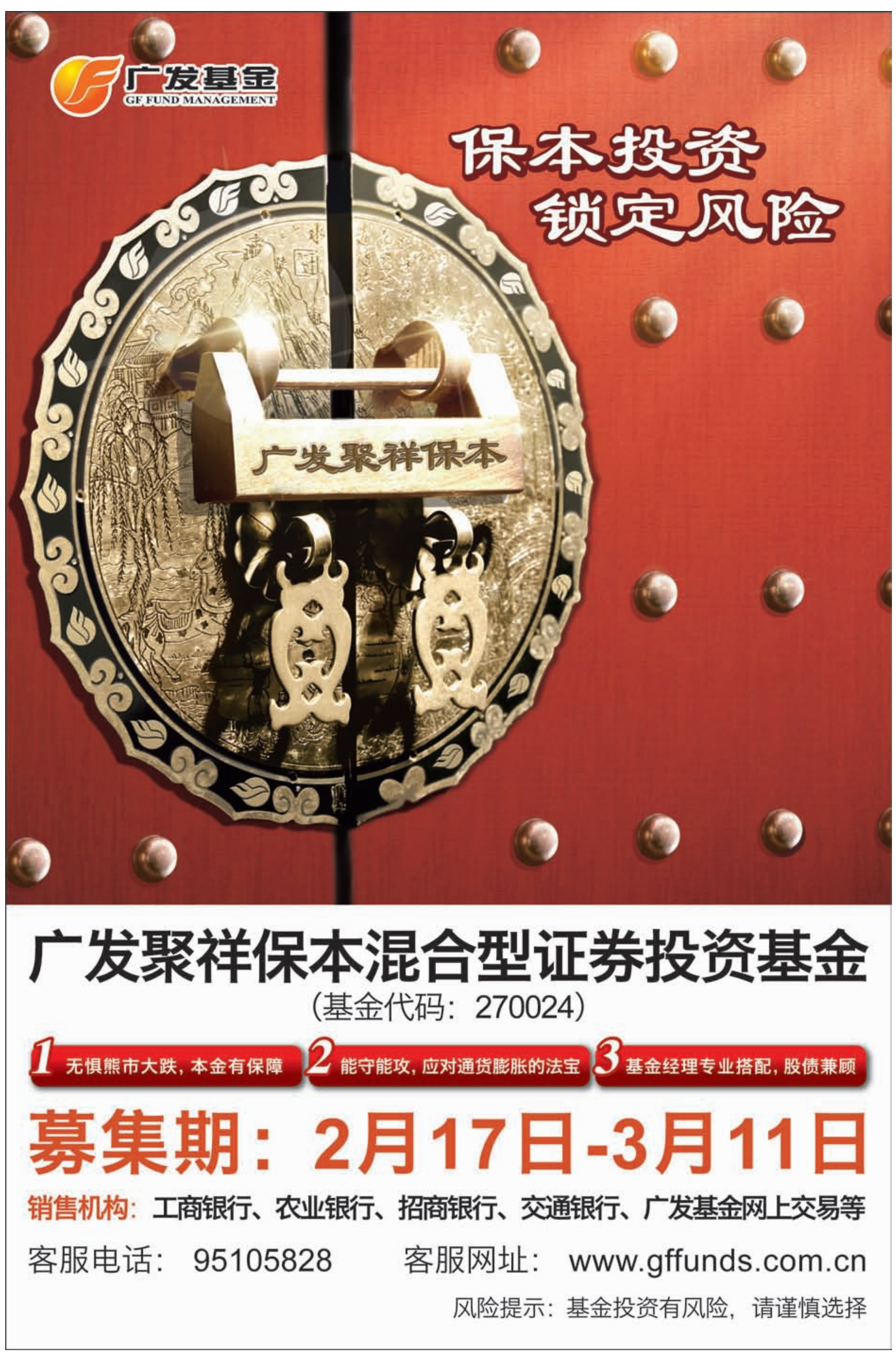
魏道科发布报告的当天，上证综指大涨2.54%，收盘点位为2899.13点,最高时曾站在了2900点上方。

站在看多方一边的还有东北证券金融与产业研究所策略部经理冯志远，而且他对股指的后续表现比魏道科还要乐观。他告诉本报,“我们自1月31日提出大幅度加仓后持续乐观,经济层面超预期、通胀高企却可控、流动性依然充裕和周期类低估值依然支持大盘向上。”

但就在魏道科发布特别行情报告之后，多家机构也陆续发表各自的市场观点。与魏道科相反的是,这些报告中大多认为反弹已经到位，接下来就将进入调整。

汇添富社会责任基金拟任基金经理欧阳沁春对本报表示:“这一段时间大盘虽然在持续反弹，但我认为市场中没有系统性机会，几乎是每天一个热点。”而中银国际的一位人士也称,市场热点轮动过快有些令人担心,后续能否保持目前的上涨态势还需要继续观察。

不过,对于市场频繁的热点,冯志远却认为在反弹初期属于正常现象,“这就像是填坑,市场好转的时候资金会把估值低的板块都照顾到。”



ETF 式微：一个新来者的启示

本报记者 赵娟 北京报道

从2004年底华夏上证50ETF成立，到2010年“跑马圈地”式的扩张，在如今的国内二级市场中的ETF，抢占优势指数先机的4只老品种成交活跃、其他新发ETF交投则相对清淡。

一个新来者，正将这一格局打破。

今年1月25日上市交易的国联安上证大宗商品ETF(下称“国联安商品ETF”)，在二级市场上受到资金热捧，2月17日，其成交额达到3.84亿元，在所有上市交易的18只ETF交易排名中取代了华安上证180ETF第三的位置，仅次于华夏上证50ETF和易方达深证100ETF。这在近两年的新发ETF中是很罕见的。

借着交易所鼓励ETF基金发展的东风，许多基金公司发行了不同标的指数的ETF，但其中不乏一些“为了发行而发行”的产品。在市场这个唯一的试金石上，优劣立见。

半数 ETF 成摆设

目前，市场上已发行(包括未上市交易)的ETF共有22只，2010年新发行成立的就达到11只。

但是，一位接近上交所基金公司产品设计人士称，“每次开会讨论ETF时交易所其实都很头疼，一方面鼓励发展，但另一方面的现实是，发一只，死一只。”

目前上市交易的18只ETF中，长期表现较为活跃的仅华夏上证50ETF、易方达深证100ETF、华安上证180ETF以及华夏中小板ETF4只，它们均在2006年上半年之前成立，是国内市场上最早的4只ETF基金，也是目前规模最大的4只ETF。

而2009年后的新发ETF无论是叫红利、价值还是责任或治理，绝大多数都难逃二级市场被“冷淡”的命运。

根据Wind数据统计，从2010年初至2月16日，日均成交额最高的5只ETF除了上述4只外，即国联安商品ETF，与其他4只较大规模不同，新成立的国联安商品ETF规模仅8.44亿元，但其日均成交额也达到了9267万元，最大的华夏上证50ETF日均成交额达到11.31亿元。

而18只ETF中约一半的二级市场交易长期低迷，其中以交银180治理ETF为典型代表。

有10只ETF的日均成交额不足5000万元，交银180治理ETF、海富通上证周期ETF、建信上证社会责任ETF、工银瑞信深证红利ETF、南方小康产业ETF等7只ETF的日均成交额不足2000万元。其中交银180治理ETF规模达到40.09亿元，上市交易

> 市场的检验证明，没有创新的ETF多数只能靠发行或联接基金创规模而成为一锤子买卖

份额11.24亿份，但日均成交额仅371.22亿元。

如果说成交额与基金规模有关，那么换手率更能代表交易的活跃度。日均换手率数据显示，目前国联安商品ETF成立后的日均换手率达到6.60%，在所有ETF中最高，紧随其后的是4只老ETF。

同样，有7只ETF日均换手率不足2%，交银180治理ETF日均换手率仅0.07%，博时超大盘ETF也仅为0.78%。

北京一位长期参与ETF交易的券商人士感慨，“现在的ETF常常一只不如一只。目前大多数ETF的折溢价套利机会并不多，机构主要以通过ETF进行T+0交易为主，T+0交易的策略有很多种，不过以选择几个流动性好的老品种为主。”

他指出，一只ETF的日成交额至少需是其最小申购赎回单位资产净值的几十到100倍，才能够实现套利或T+0等交易。这些交易都是依赖ETF特有的一、二级市场“连通”机制通过一揽子股票换ETF份额实现，也就是说，按照各ETF的100万、50万不等的最小申购赎回单位计算，其流动性应至少满足几十次的最小单笔交易。

但统计“日均成交额/最小申购赎回单位资产净值”发现，交银180治理ETF的这一值仅为4.74倍，华宝兴业上证180价值ETF、海富通上证周期ETF、南方小康产业ETF的这一值也低于20倍，一共有9只ETF该值低于50倍。

银河证券基金研究中心研究总监王群航认为，套利者多、套利机会减少，一些指数行情波动较小，或指数的代表性不强、知名度不高是这些ETF基金成交清淡的主要原因。

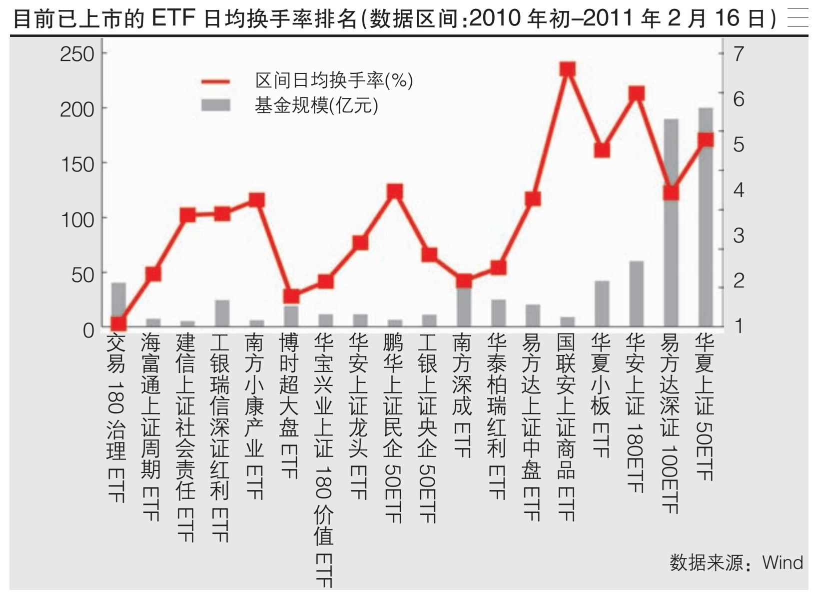
一位投资者指出，交银180治理ETF或与此前发生的乌龙涨停事件有关而影响了其形象，受到投资者冷落。不过该公司人士认为，交投清淡主要还是与套利交易很少有关。

而一些ETF的设计对其表现也有着直接影响，例如海富通周期ETF，也有投资者认为该周期指数中中金融等蓝筹行业所占比重较大使得指数的周期特性并不十分明显，二级市场走势偏中性而代表性不足。

海富通基金人士认为，影响ETF基金活跃度的因素非常多，除指数的特征、基金投资运作情况外，还受投资者对未来整体市场、该指数走势的判断等诸多因素的影响，周期ETF运作时间较短，尚需时间获得市场认可。

也有观点认为，新成立的ETF整体成立规模较小、场内交易份额小，也在一定程度上影响其流动性，2010年后新成立ETF的平均规模仅8.99亿元。

目前已上市的 ETF 日均换手率排名(数据区间:2010 年初–2011 年 2 月 16 日)



数据来源：Wind

真创新才是硬道理

上证大宗商品指数涵盖了黄金、煤炭、石油、农产品等行业大部分不可再生资源类上市公司。本报了解到，国联安商品ETF在上市日即建仓完毕，上市仅十余个交易日，但在最近一周成交量明显放大，且日内波幅明显。

据了解，目前参与该ETF的主要交易者为机构，以折溢价瞬时套利交易为主。

“国联安商品ETF确实有一定的特点，虽然规模小了点，但是周期性比较强，主题比较契合现在的热点，正赶上市场上对大宗商品走强的预期起来。”上述券商人士称。

展恒理财研究员刘晶认为，华夏上证50、易方达深证100以及华安上证180三只ETF较为活跃，主要原因是它们的指数具有市场代表性，且推出时间较早、知名度高，同时也与股指期货的推出有关，这3只ETF是目前股指期货模拟现货组合的主要工具，在股指期货推出后成交量明显放大，而易方达深证100ETF在去年底拆分净值大幅下降后成交量显著放大。

正是由于可以在二级市场上买卖且价格紧密跟踪净值，对于普通投资者而言，买入ETF基金的手续费较普通基金的申购赎回便宜很多，而对于大资金而言，ETF又兼具套利交易机会。尤其在2009年后，上交所、证监会和基金公司都在大力宣传ETF基金的发展，但是应如何衡量ETF的成功与否？

数家基金公司的回答均是：对于公司而言，能否带来规模是最重要的考核标准。

但一位产品设计人士称，发展ETF就是要提供透明的、流动性好的交易工具，最终还是要有市场需求、能够代表经济未来趋势、为投资者创造收益才能带来规模。

“收益可以来自于指数标的本身的上涨，标的指数如果能在一定阶段内有较好表现，投资者在二级市场大量买入即会出现套利机会而引发一级市场的申购而为基金公司带来规模；同时，ETF本身弹性较大带来的套利收益也是受益的一种。”上述人士称。

市场的检验证明，没有创新的ETF多数只能靠发行或联接基金创规模而成为一锤子买卖，“失去了最重要的流动性，ETF的发展就是死结。”北京一家基金公司产品设计人士称。

但他坦言，“虽然目前产品通道多了，但是创新估计还是个口号而已，多数公司都是想着把产品总量做上去再说，做创新人力、时间成本都太高。”

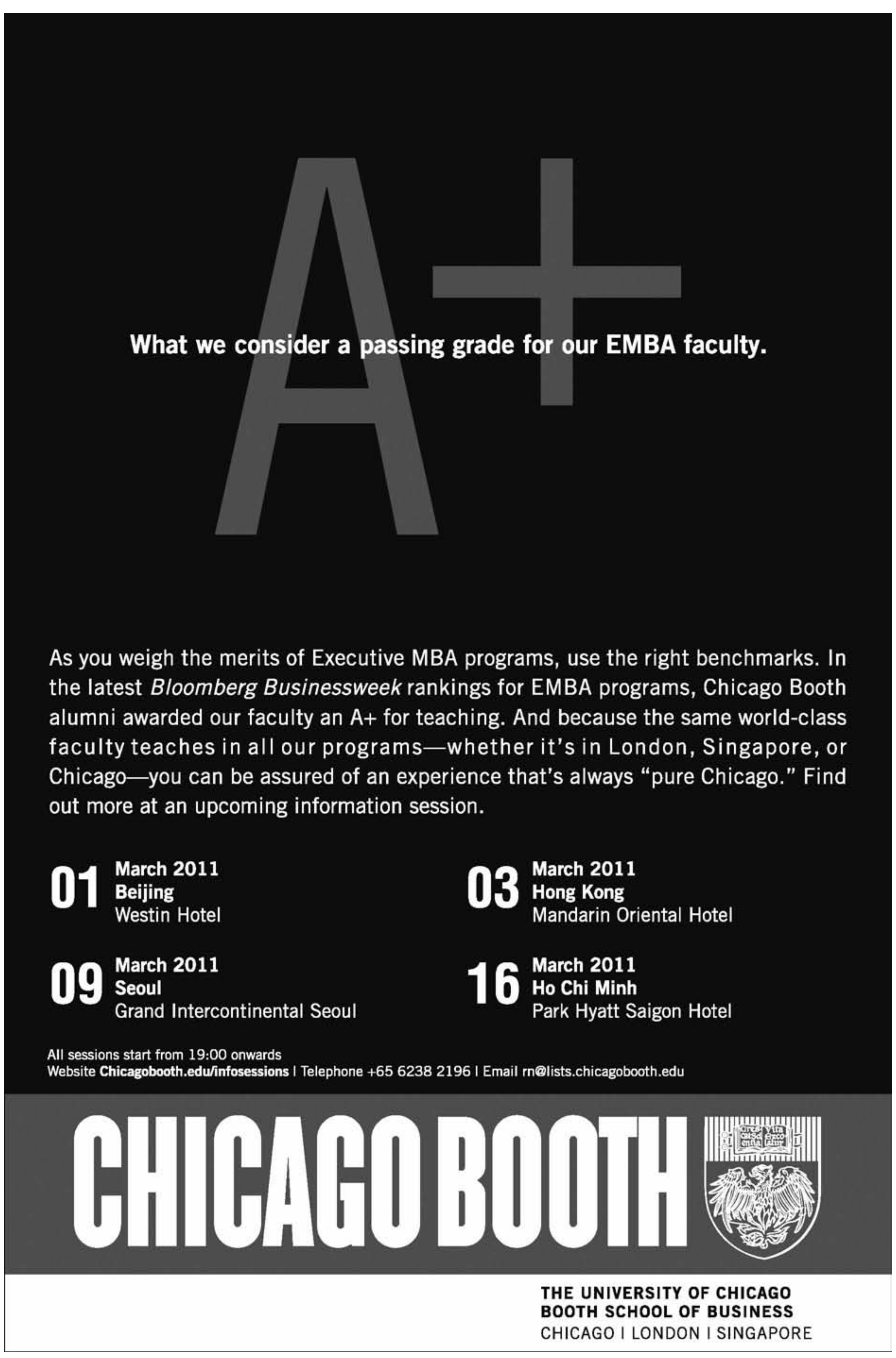
由于国内一个指数仅能对应发行一只ETF基金，基金公司纷纷抢占几大市场代表性强的主要指数，或与指数公司合作开发指数，但其实随后发现的许多指数存在重合度。

例如，180治理、180价值以及小康、上证中盘都是以180指数为基础编制。再诸如上证中盘与上证中小盘，上证央企50、上证龙头与上证50，在投资者看来这些指数的差别化并不十分明显。而通常这其中仅首只或最具代表性的指数对应的一只ETF会比较受关注。

不过，在国外，ETF也存在二级市场冰火两重天的现象，只不过由于使用做市商制度，不存在成交时的流动性问题。一位行业分析师介绍，一些基金公司会接着行情自己找一些“做市商”活跃自己的ETF，可能是券商、也可能是大户或者私募，他们反复交易自身可以从中获得T+0等交易的收益，也使得该ETF活跃。

也有一位ETF产品设计人士称，目前许多新成立的ETF还需要时间的检验，或者是一些指数的行情未到，或者是其知名度有待提高。

上述券商人士还发现，刚刚上市的鹏华上证民企50ETF也有一定的特点，该指数具有自己独特的波动性，尤其是在前期中小市值股票活跃的行情中。而刚刚推出的招商上证消费80ETF虽还未上市交易也被一些机构所关注。未来，更多的真正带有创新色彩的主题或行业ETF或许能够ETF市场带来活力。





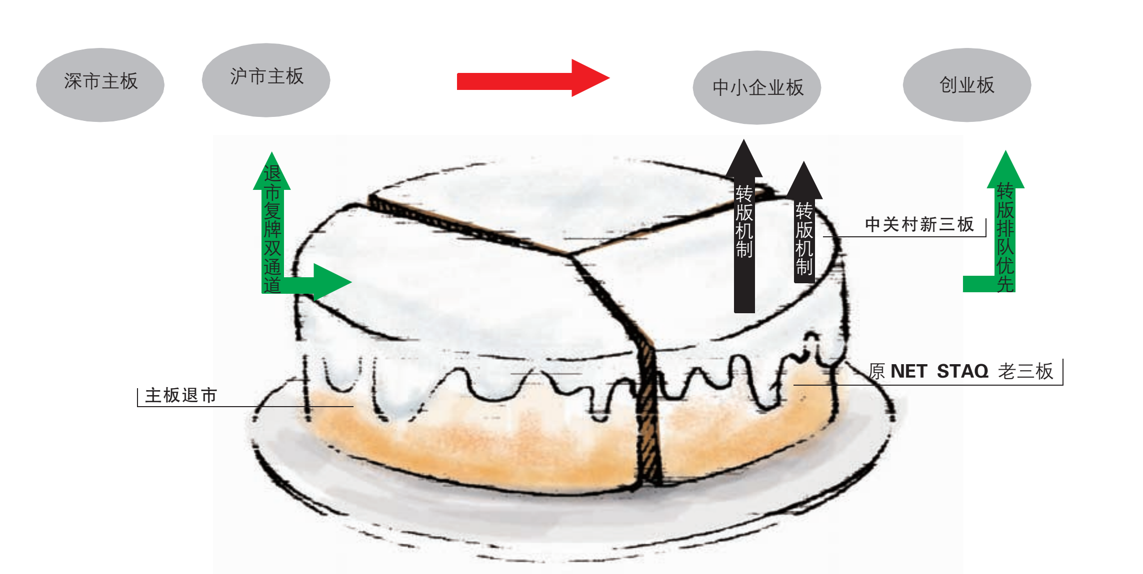
中国纳斯达克胎动 机构跑马衔枚疾进

本报记者 陈哲 上海报道

新三板扩容在即，虽然围绕着新三板、天津产权交易所和工信部全国五大OTC试点的定位，及扩容后上市企业是否必须为高科技企业还有着种种问题，但新三板无疑是今年市场的焦点。

无论是去年由风投机构掀起的增发大潮，还是各路券商在高科技园区中的跑马圈地，都意味着国内中小企业迎来统一标准的OTC市场已经渐行渐近。

新三板示意图



中国纳斯达克?

2011年年初，证监会主席尚福林在全国证券期货监管工作会议上提出，扩大中关村试点范围、建设统一监管的全国性场外市场，即业内惯称的"新三板扩容"，被作为年内证监会主导八项工作之首。

自此，市场普遍认为今年两会后，相关政策将会出台。泓域资本创始合伙人阚治东说，今年证监会将新三板提到如此高的地位，主要来自于全国范围内对建立统一OTC市场的呼声强烈。

尤其是去年年底的"中原纳斯达克"事件后，证监会似乎因为其主导的多层次资本市场建立未能满足当前市场需求，而处于尴尬境地。

不过，从去年11月30日证监会副主席姚刚的表态中，证监会的这一轮扩大试点的范围，主要是国家级高新园区内的企业，而并未涉及包括天津股权交易所和五大产权交易所中的区域性中小企业产权试点在内的两类性质同为OTC的市场。

阚治东认为，即便是证监会主导下的新三板，仍然存在没有管理实体的问题，过去几年的代办股权转让试点在中关村，总体感觉不是很理想。其中一个重要的问题在于，它是由一个松散的证券业协会在管。

"从成为公众市场的角度，天津OTC市场和工信部搞的试点，当然希望证监会能够予以审批。而由于隶属不同的部门，虽然证监会认为全国各地的OTC似乎做滥了，做砸了，但做起一个统一的市场并非易事。"一位接近证监会人士说。

该人士介绍，比如北京希望以中关村代办股权转让系统为基础，通过建立新的证券交易所，打造中国纳斯达克。这个令人兴奋的方案，当然还需面临目前新三板在深交所的问题。另外，在OTC市场中企业类型的问题，还是有与目前传闻"主要针对高科技企业"不同的观点。"我觉得中国的OTC市场，并不应当拘泥于所谓纳斯达克，仅仅在科技园区里，似乎有些太过狭窄。"阚治东说。在他看来，中国的新三板试点应当涵盖天津OTC、各地产权交易所和高科技园区。"这些市场可以各有侧重，但是完全可以通过统一网络平台，建成统一市场。"

"因为现在中国的成长发展快的企业，不仅仅只有高科技公司，只要是成长性好、现金流好、价值得到投资者的认可，都可以上新三板。"阚治东认为。

抢滩真相

作为资深风投人，阚治东预测，新三板对PE机构今后的策略会有较大的正面影响，一是投资周期的缩短，"国内的风投，貌似急功近利，实际上投资周期偏长。"

他以深创投为例，该公司成功上市60多家企业，从进入到上市的时间大部分在5年甚至10年以上，如果再加上上市锁定期，这个时间就显得太长。如果新三板交易足够活跃，有较好融资能力，有些创投完全可以将新三板作为退出渠道，将投资周期大大缩短。

"第二，由于新三板未来应配套转板制度，对主板和创业板而言，它本身就是一个非常好的项目库。"事实上，在去年创业板的激励下，新三板去年的增发井喷已然透露出不少创投机构在扩容前杀入的信号。

据统计，2006年开闸试点至今，共有15家新三板挂牌公司完成了18次定向增发，总融资额达7.83亿元，定增平均融资额为4300万元。而去年一年，新三板就完成10次定向增发，总融资额达4.38亿元，超过前四年的总和。

以最近公告定向增发的建工华创(430020)为例，其增发价市盈率高达38倍。于2010年11月推出定增计划的中海阳，其21.2元/股的价格，对应2009年的摊薄后市盈率甚至达85倍。

虽然多数定向增资的公司中都有风投的身影出现，总体来看，目前新三板市场的机构仍以中小型风投为主。一些大型知名风投向本报坦言，由于资金量匹配和投资取向等因素，尚未关注新三板。

不过，还是有资本市场"大佬"闪现其间。据了解，旗下拥有多家机构的阚治东，就是自中关村试点开闸以来，最早一批进入新三板的投资人。

作为阚治东的多年老友兼伙伴，曾任申银万国证券江苏管理总部、浙江管理总部总经理的刘龙九，其公司上海天一应该是在新三板上布局最广的机构之一，其投资的新三板企业包括指南针(430011)、合纵科技(430018)、盖特佳(430015)(刘龙九以个人名义投资)、联飞翔(430037)、现代农装(430010)。

"虽然去年市场的融资案例多了，但我觉得现在的新三板仍然没有太大价值。增发多了，是因为有创业板，相信如果这些企业不在新三板，也能融到钱，所以去年的增发多并不代表这个板的融资能力。"程晓明说，这个现象其实不利于监管部门破釜沉舟全力推出新三板的一系列措施。

程晓明认为，目前的当务之急，是通过做市商制度引进个人投资者等切实的改革措施，让新三板的交易活跃起来，逐步形成真正的融资能力。

做市商的诱惑

事实上，作为连接公司和投资者的中坚力量，包括申银万国、西部证券、国信证券、国泰君安等券商已经开始大肆跑马圈地，吸引他们的，莫过于新三板扩容传闻的做市商制度。

"我们的人才和项目储备早已就绪，迎接扩容乃至新的交易制度都没有任何问题。"程晓明称。

"做市商制度的核心在于券商对于公司的估值定价能力，这得是靠能力吃饭而不是靠天吃饭，不是营业部多就赚钱多。"程晓明说。

"有人说我们增发融资业务做得不好，因为我认为新三板目前对券商的要求并不在这里。"程晓明坦承，"我们主要着力点在于未来的交易、做市。在一些成熟市场，做市业务占到券商利润的三分之一到三分之二。"

程晓明预计，全国共有84家高新技术产业园区中能参加首批扩容试点的园区应在15-20家。"现在很多园区对新三板的认识还不透，我觉得券商当前主要的任务之一，就是向他们推介，让其中的企业参与到新三板来。"

实际上，国内实力靠前的武汉东湖高新区、上海张江高新区、成都高新区等综合实力名列前茅的园区，储备挂牌企业都在上百家以上。张江园区一位高管说，从2007年起，张江就开始向监管部门申请试点，但一直未能上马。

据了解，西部证券目前已经与20余家国家高新技术园区形成紧密联系，其中签署了挂牌推荐协议的企业超过50家，而整个新三板市场总挂牌企业家数不过76家。

当然，并不是所有的券商都像西部证券那样"超脱"。就在目前新三板业务普遍难做的大环境下，还是有一些券商找到了自己的盈利模式。

据申银万国证券代办股份转让总部总经理张云峰介绍，西部证券是所有参与新三板业务的券商中唯一盈利的一家，"年税前利润是300万-400万元，主要来自于增发业务。"

高管团队控盘 中科招商的"红色"路径

本报记者 胡中彬 北京报道

去年是深圳市中科招商创业投资管理有限公司(下称"中科招商")的收获之年。在其发展的第十个年头，中科招商以数十个投资项目和上市项目显得极为突出。但中科招商却似乎更愿意低调处理这些光芒，曾经非常乐于公开宣扬投资理念的中科招商，已经越来越少看到出现在公共场合。

这个有着十年历史的创投机构见证了中国股权投资行业的发展和变迁，靠着国有背景的盛名和历史，在荣誉和收获接踵而至的同时，它也走到了一个发展的岔路口上。人才流失困惑一直成为中科招商没能解决的难题。

事实上，就在不久前，中科院正式从中科招商的股东名单中退出，除了仅2.7%的股份在中国华录集团有限公司手中外，其余的股份已经全部为中科招商的高管团队所拥有。但与中科招商股权中国有成分逐渐减少不尽相同的是，这家公司独特的"红色"发展路径则变得更加清晰。

低调大鳄

过去的每一年里，中科招商都会时常成为媒体报道中的主角，中科招商入股奇瑞汽车、中科招商入股龙煤集团……这些事件让中科招商出现在了媒体的镜头面前，也都一度引起业界的热议。2010年里，以前时常出现在公共场合的董事长单祥双除了两次公开演讲外显得格外平静和低调。

> 正是通过快速复制这种与地方政府合作的模式，中科招商的触角伸到了大江南北

许多业内人士也留意到了这样的迹象，但有了解中科招商的人直截了当地说，"实力很强，挣了钱变低调了。"

一位内部人士也坦承，公司的低调与去年取得的成果有"只可言传不可意会"的关系。

事实上，若非通过清科年度的VC排名情况，外界很少注意到这个低调的大鳄。去年，中科招商名列清科年度VC排名的第八名。而在2009年的排名中，尚没有中科招商的名字。

在低调背后是中科招商去年斩获颇丰的事实。据了解，去年全年中科招商总共投资了60余个项目，投资额超过了60亿元，而在上市退出方面也非常不俗，全年实现过会或上市总共有12家企业。

与同行对比也能显示出中科招商的不错成绩，实际上，去年在业界做得最出色的深圳创新投资集团投资项目也仅只有60个，过会或上市的企业数则较多，为25个。

而中科招商官方的介绍也提到一则信息称，"2010年中科招商新增基金首期到位资金超过110亿元人民币。"这样的规模足以让许多业内机构望洋兴叹。

"红色"路径

中科招商成立于2000年12月，由中科院、招商局、北京城建、中国华录、鄂尔多斯等著名机构和大型企业集团联合发起设立，其中数家机构都是有国有背景的大型机构，而在对外宣传材料中，中科招商此前一直强调其身份的特殊之处，是"中国首家经政府批准的创业投资基金管理机构之一"。

事实上，中科招商十余年的发展路径也都有着非常强的"政府"脉络。

创立前后：中科招商的创始人单祥双十余年前正是出生于国家部委，在辞掉公职后毅然创立了中科招商，这样的背景似乎为中科招商先天性地加上了"政府"的烙印。中科招商成立时国有机构的出资其定性为国有创投机构。

而在中科招商成立后的前几年，国企改制成为了中科招商主要的关注领域，单祥双当时曾对外界称公司将成立100亿元的国企改制基金，专门针对国企改制的机会进行投资。

在最近这几年里，国企改制的机会空间越来越小，但中科招商又发现了与政府资源结合的另一种方式。中科招商疯狂地与全国各地的地方政府合作，以共同设立基金的形式，增强与地方政府的合作伙伴关系。

"往往都是通过与地方政府合作，在中科招商平台下设立各种子基金，地方政府或机构出资的同时，当地的很多优质资源也就进入了中科招商的体系下，实际上各个子基金的投资灵活性也很大，受到的限制很少。"一位离开中科招商的人士称。

中科招商在选择目前区域时也非常独到，往往是选择经济发展实力不俗的二线城市，在这些地方设立办事处或分支机构，再以支持区域经济发展为拓展方式，由于许多二线城市专门在当地落户的股权投资基金少之又少，这种以资金和产业整合能力为吸引力的投资基金自然容易得到地方政府的支持。

以广东中山市为例，中科招商去年开始与中山市政府接触，在年中时初步达成了合作意向。由于时值中山市大力推动金融服务环境、推动产业升级的时期，中科招商的到来受到了热烈的欢迎，最终在10月底，中科招商发起设立的"中科中山股权投资基金"正式成立，而这也成为了广东省首只地市级备案制股权投资基金。

上述离开中科招商的人士称，正是通过快速复制这种与地方政府合作的模式，中科招商的触角伸到了大江南北，截至2010年底，这种以特定地方共同合作的子基金已经接近30只。

成长困境

与红色印记十足的另一个细节则是公司股权上不遗余力地去国有化。

一个值得注意的细节是，去年的最后一天，中科招商的股东名单中又有了少许的变化，此前由中国科学院研究生院所拥有的2.6%股份转让给了单祥双本人，而转让完成后，从2001年公司设立之初就进入的中国科学院研究生院彻底消失在股东行列之中。至此中科招商创立时的多个国有性质机构都逐渐消失了，仅剩下中国华录集团有限公司还占有2.2%的股权，而公司的其他所有股权都转让到了中科招商管理层手中。

事实上，从2004、2005年开始，中科招商的股权就开始逐渐集中于中科招商少数管理层手中，单祥双的持股一度高达93.4%，而这种股权集中于少数管理层状况一直持续到了去年上半年。

记者发现，在去年一年里，中科招商的股权一直不停地在发生着变化。中科招商的股权去年曾有过四次变化，主要是将股权分配给了更多的公司管理层，单祥双的股权也降至56.8%。

知情人士称，公司去年曾允许管理层和核心人员购买公司股权，但最终参与的只有十余个，他评价称"反响很平淡"，去年股权转让中一部分股权转让给了一些新进入的有实力者，真正转让给员工的股权很少。

而中科招商向公司内部管理层和员工转让股权的原因是在近几年高速发展过程中，对核心人员的激励也成为了一个不得不面对的问题。

据了解，人才流失一直是近年来中科招商快速发展的重要隐患，而在人才流失中最大的矛盾直指公司的激励机制。中科招商一直采用的是公司制的组织形式，旗下基金则又采用有限合伙制组织形式，公司制股权投资机构面临最大的挑战就是在基金运作过程中如何进行激励和利益分配，如一只基金8年到期，到底是在基金到期后再对投资人员进行奖励，还是投资人员每完成一个项目的投资就进行奖励。

"中科招商基金中最长的期限是12年，在这里等12年再来获取回报太不现实。"一位知情人士称，中科招商对于投资团队的激励机制是在项目完成后和基金到期后分别兑现一部分奖励，而由于奖励的额度与许多核心员工的期望有些差距，遂导致了人才的不断流失。

由于近年来中科招商的项目逐渐进入回报期，上市的公司逐渐增多，如何在收获的同时在内部进行利益分配成为了中科招商发展历程中难以逾越的瓶颈，而通过购买股权变成公司股东获取回报也只是少数人的选择。

上述知情人士称，缺乏共同的共事理念，对公司核心管理层的不认可，还有对即便是做股东也并不意味着能及时得到相应的利益分配的担心成为中科招商一些核心人员在购买股权上迟疑的原因。

不久前，中科招商几位投资人士离职，其中还包括有公司高管，这又成为中科招商的一个盛世危言。

年均流入250亿美元 外管局"告白"热钱真相

上接19版

吴念鲁认为，业界通常有三种方法测算热钱，误差与遗漏法、残差法、结构分析法。此次报告，外管局用了最后一种——改进很大，但问题在于热钱形式多变，合理合法外衣下的热钱难以甄别。"若不摸清热钱结构与规模，就会影响我国资本项目开放的进程。"他说。

热钱佐证：股市与房地产

"关于热钱有很多的故事，但是请提供具体的数据吧。"一位外管局官员说。

有这样一个案例：2010年外管局打击"热钱"专项行动中查处并通报了几家企业的违规行为，包括外资资本金结汇后违规流入股市、以虚假购销合同方式获得资金后投入股市等。但从检查情况来看，这并不是普遍现象。

报告称，影响我国股市发展的因素较多，说热钱流动主导境内股市运行的观点缺乏数据支持。例如，2007年10月起，上证综指从6000点的高位一路下滑到2008年9月后的2000点以下，而在此期间我国外汇净流入达到最高峰。

热钱报告还显示，来华直接投资行业主要集中于制造业与房地产业，尤其是近年来房地产行业外资流入增速较快。

据商务部统计，从2001年至2010年，制造业的来华直接投资占外资流入总量的比例基本保持在50%以上，2010年略有下降至47%；房地产业的来华直接投资占外资流入总量的比例基本保持在10%以上，2006年以后占比逐步提高，2010年达到23%，其投资以现汇为主并基本结成人民币使用。

"外资流入对房地产行业健康发展的影响需密切关注。"就此，外管局提醒说。

有意思的现象是，国际收支口径下，直接投资占资本净流入总额的98%；证券投资和其他投资波动较大，顺逆差交替出现，十年合计大体相抵。这表明长期以来，我国外储增加与实体经济的活动是基本相符的。

报告的最终结论是：市场主体合理的财务运作加大跨境资金流动的波动性；跨境资金流动状况与我国经济周期存在一定相关性；在当前人民币升值预期和本外币正利差的情况下，市场主体资产本币化、负债外币化的倾向增强。

过去十年，我国外储持续大幅增加主要缘于——进出口顺差、直接投资净流入、海外投资收益和境内企业境外上市等合法合规的涉外经济活动，投机资金占外储比例相对较小。

"我国有'热钱'违规流入现象但尚未成规模集中流入。"外管局官员说，"很多时候，热钱流入是种'被增长'，不是因结汇多，而是少购汇；通常情况下热钱需要结汇才能流入。"

热钱无法量化?

然而，对于这份真相"告白"，有些人并不买账。还有专家所研究的数据与之相差甚远。

广东省社会科学院《热钱与地下钱庄研究》课题组组长黎友焕说，热钱是虚拟概念，无法具体量化，其所做的监测是判断热钱流动趋势，并不提供热钱数量。黎友焕的逻辑是，由于我国2.8万亿美元外储的结构与收益情况不能公开；何时增持、减持美元资产等均保密；那么，可能就无法判断，当美元价格变化时热钱的具体流入，如去年10月至今，究竟有多少美元流入？或者某个时段汇率波动较大时的外储投资损益情况；而撇开这些因素，热钱就只是虚拟的，无法量化。"因此具体到355亿美元热钱规模的统计可能有误。"他说。

而社科院世界经济与政治研究所国际金融研究室副主任张明测算的热钱规模是外管局披露数据的4.15倍。

尽管张明也承认，当前并没有一种理想的方法能够准确计算短期资本流动的规模。但其仍然采用"月度外汇占款增量(美元)-月度贸易顺差-月度实际利用FDI"的方法测算，此方法已剔除国际主要货币汇率变动以及海外未汇回投资收益对外储增量的影响。据此，张明得出2005年至2010年，每年的热钱流入分别为526亿、989亿、393亿、1673亿、691亿与1956亿美元；6年累计热钱流入额为6230亿美元，占同期内外储增量的27.8%。6年均值为1038亿美元；此数是250亿美元的4.15倍。

不过，值得注意的是，外管局国际收支分析小组亦认为，2011年中国可能面临更大规模的热钱流入，其规模将会超过2000亿美元，甚至接近2500亿美元。因为考虑美联储从2010年11月起开始实施第二轮量化宽松政策。

分析小组作出上述判断的原因包括升值、加息、房地产价格与股市可能迎来的牛市。如2011年人民币对美元名义汇率有望升值6-7%；而为抑制国内通货膨胀压力，今年央行可能加息3-4次，每次25个基点，中美利差持续拉大。

"无论是汇率升值预期、利差还是资产价格溢价预期都可能进一步吸引资金流入。"外管局官员表示。

Corporation 公司

编辑：邹卫国 E-mail:zouweiguo@eeo.com.cn 美编：刘会芹 2011.2.21

规模效应或许只是一个误区

京东商城低价“褪色”

本报记者 杨阳 实习记者 梁辰 北京报道

低价，尤其是3C类产品的超低价策略，曾经是京东商城（360buy.com）在一片B2C红海中杀出一条血路的法宝，让其在短短的三四年时间里迅速超越经营十年之久的B2C双巨头——当当和卓越，名列仅次于淘宝商城的B2C百货商城的榜眼。尽管京东商城仍然没有实现盈利，但是占据了偌大市场份额的京东商城一直在重复讲述“规模出效益”的故事。

但是现在，本报对京东商城热销的三十余款产品抽样价格对比中，京东最多有约四成的产品是几大B2C网站中价格最高的。（因价格采集时间不同，数据会有变化，下同）

京东商城为何不再低价？如果价格不再最低，京东商城将会怎样？这家正处在风口浪尖上的B2C领军者，在其高速成长过程中正面临着挑战。

不再低价

看起来，自去年年底融资之后的京东，正在努力改变过去“亏本赚吆喝”模式而努力在低价与利润间游走。

本报于上周对一系列市场热门的各种产品，进行了一个比价检索。在这个热销产品抽样价格对比中，京东商城仅有不到二成为最低价，而最低价中，相当部分没货。

比如，佳能500D套机（EF-S 18-55mm f/3.5-5.6 IS）在京东的标价是4799元，比苏宁的4399元、国美库巴网上的4399元、当当网上的4248元，甚至比新蛋网上的4599元和卓越的4409元都贵。

当下京东商城商品的价格逆其销售规模趋势的变化，令人怀疑规模效应的效果。京东商城的销售规模上去了，但其销售的产品的价格并未有相应的调整。

当当网COO黄若称，他认为“规模效应”是人们对B2C理解上普遍存在的误区。所谓的“规模节省成本”要看是硬成本还是软成本。如果一款产品通常加价仅为5%左右，不管多大规模，仓储、配送、物流、包装都是硬成本，无法节省，综合成本20%，规模再大也很难覆盖。乐淘网副总裁陈虎把自己与京东之间的价格差异归结为“拼的是供应链”。

不过，京东商城称，在电子商务行业，规模化能够降低采购、仓储、配送等成本，形成规模效应，从而提高企业效益。

清科公司互联网分析师雷中辉称，这与京东越来越趋向于走的“合作联营”模式有关，在这种模式下，京东出租自己的IT系统、仓储和物流给供应商，供应商可能有权自己决定在网上的价格。果真如此，就意味着，京东对自己网站上产品的价格控制权转变成了一种管理。

以前3C和家电厂家很多都不重视京东，京东商城一般是从厂家的代理商处进货，但是由于量越来越大，很多家电厂商在2010年开始给京东商城直供，但同时也开始对京东商城的“低价”进行管束，例如不许京东商城的售价低于厂家的一个指定价格线。

这样的做法虽然帮助厂家缓解了被京东商城低价所打乱的价格体系，却也让他失去了靠低价吸引更多用户的价格利器。

另一方面，京东商城经过几轮融资之后，也开始有了财务上的需求——京东商城的融资结构中大部分是VC，对京东有财务要求，尽管不需要马上上市，但也要有改善的趋势出现。

一位京东的竞争对手测算，如果京东延续低价策略，销售额越大亏得越多：如果2010年时销售额为102亿，亏损比例为8%，那么销售额达200亿时还亏8%就是16亿，哪个公司都受不了。京东的一位竞争对手高管称，现在的京东很纠结：一边是投资方的压力，要看到向好的财务发展趋势；另一方是需要低价才买单的消费者，京东正在“改善财务状况”与“低价带来规模效益”之间挣扎。

对此，京东的回答是：“低价是初期电子商务和实体店相比的主要优势，随着电子商务的发展和成熟，良好的服务和消费体验成为京东商城努力的方向。现在京东仍然保持着价格优势，但低价已经不是唯一的卖点。”

一位京东内部人士则称，京东的价格不再最低是因为该公司正在做规范化工作，从进货商到发票都更加正规。

京东商城与各竞争对手价格比较（单位：元/台）

（元）	京东网	苏宁易购	国美库巴网	新蛋网	当当网	卓越网
ThinkPad E40（0578-MDC）	4499		4499	4488	4750	
索尼（sony）NEX-5CK	4999	4488	4899	4899	4398	4599
佳能500D套机（EF-S 18-55mm f/3.5-5.6 IS）	4799	4399	4399	4399	4248	4409
夏普 LCD-32L120A 液晶电视	2799		2799	2699	2799	2699
索尼 KLV-32BX320 液晶电视	2999	2699	2688	2699	2895	3299
美菱 BCD-221CHC	1899	1724	1499			
诺基亚（Nokia）E63 3G手机	1299	1293	1276	1299	1248-1359	1270-1278
诺基亚手机 N8-00	3799	3799	4199	3799	3699-3799	3799
夏普 SH9130C 手机	1758-1838	2563	1758	1758	1769-2030	1758-1837
摩托罗拉 XT711 手机	2799	2599	2760	2799	2750-3350	2599

（本表数据采集于2月18日下午，相关价格或因时间不同而调整）



在通常的认识中，低价是B2C的精髓，但京东并未完全沿着这条路在走 CFP/供图

“下家”变“上家”

随着这些年的快速发展，今日的京东商城已今非昔比，采购量逐渐庞大让京东商城在供应商面前的话语权也在变强。

某手机代理商透露，原来从她这里进货的京东商城现在已经转变成了和她一样的批发商。当京东商城看好某个产品时，就有可能用低价跟厂家买断这个产品——她的公司要想拿这款货的时候就只能从京东商城进。

这个转变就发生在刚刚过去的2010年。从3C、家电到百货，京东商城在一定程度上已经依靠迅速扩大的销售规模开始复制国美和苏宁的模式——先依靠承诺销售量或者以定制机的形式包销一个巨大数额的量，拿到一个绝对的低价，再通过这个低价的优势把货出给其他经销商，完成出货任务后再向供应商要返点收益。

很多厂家对京东商城的评价是“其实就是一个披着电子商务外衣的传统渠道商”。而让他们感受最深的则是，京东商城招聘了很多国美、苏宁的人，一些不规范的操作手法已经与国美、苏宁压榨供应商时别无二致。

京东商城确实在为减少亏损采取措施。一位供应商回忆，以前京东商城虽然也亏，但还是让供应商赚钱，例如一个成本为50元的产品在京东商城卖80元钱，供应商和京东商城各挣15元。尽管这15元并不能覆盖掉京东商城的成本，但京东商城还是让供应商挣15元。但现在，京东商城会向供应商要求分给自己25元，只给供应商5元的利润空间，这就导致很多有经验的电子商务供应商不再愿意与京东商城合作。 下转29版



钢铁

鞍钢精矿资产 5 年内注入 *ST 钒钛转型坎坷

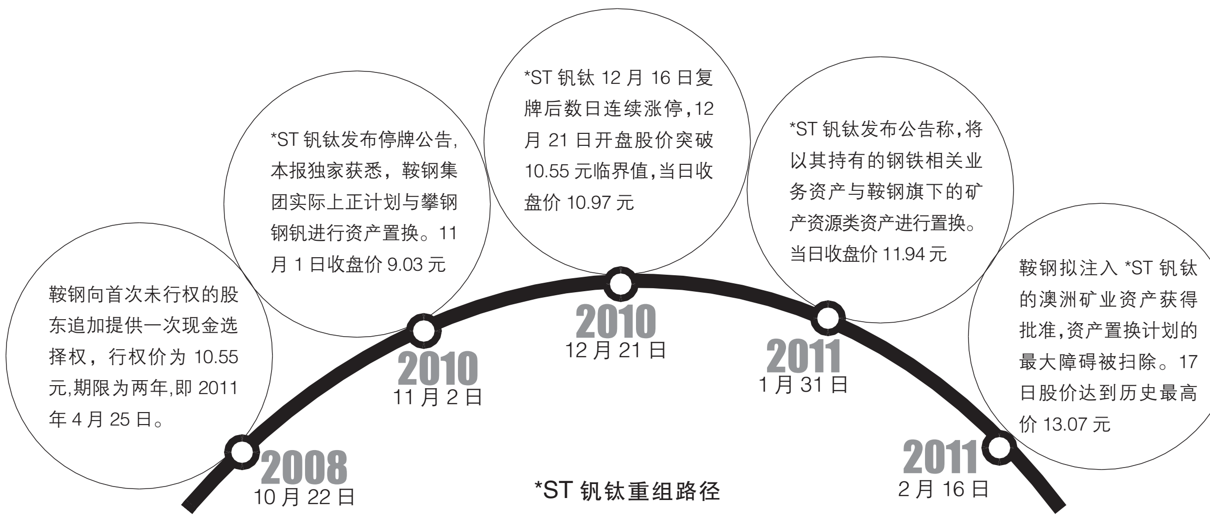
本报记者 严凯 王然 北京报道

2 月 16 日,*ST 钒钛(000629.SZ)发布公告称,该公司实际控制人鞍山钢铁集团(下称"鞍钢")拟注入的澳洲矿业资产获得了澳大利亚外商投资评审委员会(FIRB)有条件批准。

这意味着 *ST 钒钛与鞍钢的资产置换计划的最大障碍被扫除,而 *ST 钒钛将转型成为拥有丰富铁矿石矿产的资源类公司。

攀钢集团内部人士透露,除了已经列入资产置换中的矿业资产,鞍钢还会继续将旗下的其他矿产注入到 *ST 钒钛中。据本报获得的数据显示,除已注入的年产量 260 万吨的鞍千矿业外,鞍钢还有超过 1200 万吨的铁精矿产量未注入到 *ST 钒钛中。

上述攀钢集团内部人士称,*ST 钒钛转型成为资源类的公司在当时看来也是迫不得已。鞍钢决定与 *ST 钒钛进行资产置换时,后者正陷入股东进行现金选择权的倒计时。如果 *ST 钒钛的股价不能超过 10.55 元的临界值,公司将面临 200 亿的高成本支出甚至退市的风险。



*ST 钒钛重组路径

持续注入

2010 年 12 月 10 日,鞍钢与攀钢钒钛签署《资产置换协议》。根据协议,*ST 钒钛拟以持有的钢铁相关业务资产与鞍钢旗下的鞍千矿业 100%股权、鞍钢集团香港控股有限公司 100%股权、鞍钢集团投资(澳大利亚)有限公司 100%股权进行置换。

鞍钢集团香港控股有限公司的主要资产为持有的澳大利亚证券交易所矿业类上市公司金达必金属有限公司(下称"金达必")35.90%的股权;而鞍钢集团投资(澳大利亚)有限公司的主要资产为澳大利亚矿业类公司卡拉拉矿业有限公司(下称"卡拉拉")50%的股权,卡拉拉另 50%股权为金达必持有。

因此,鞍钢拟置换入 *ST 钒钛的澳洲矿产必须获得 FIRB 的批准。这也被认为是鞍钢与 *ST 钒钛资产置换的最大障碍。

如今,金达必 35.90%的股权和卡拉拉 50%股权的资产置换已经获得了 FIRB 的有条件批准。FIRB 的条件是,*ST 钒钛必须承诺继续支持西澳政府批准的 Oakajee 港口和铁路的开发建设,在 Oakajee 港投入使用时使用该港口运输卡拉拉项目的产品;同时,对于鞍钢和金达必未来在中国设立的球团厂,未经澳大利亚政府事先批准,不得变更该球团厂拟定的 50:50 所有权比例。

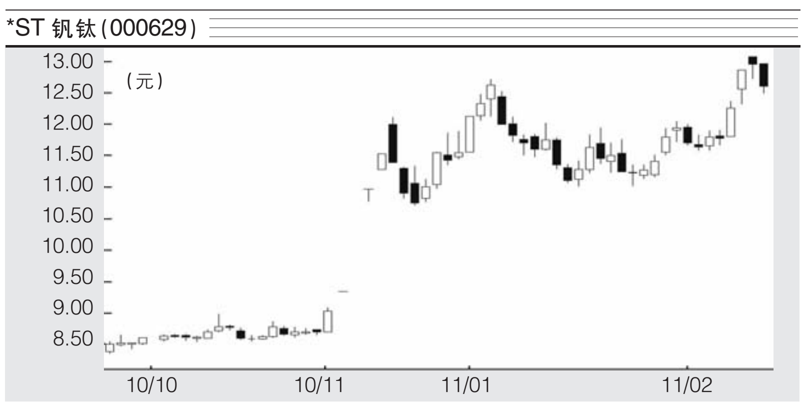
至此,鞍钢与 *ST 钒钛的资产置换已经接近尾声。

不过,这并不意味着鞍钢集团的资产注入已经结束。攀钢集团内部人士透露,鞍钢集团旗下还拥有众多其他的矿业资产,这些资产将会在未来 5 年内陆续注入到 *ST 钒钛中。

鞍钢旗下的矿业资产集中在旗下子公司鞍钢矿业公司。鞍钢矿业公司成立于 2006 年 12 月中旬,是鞍钢整合鞍山矿业公司与弓长岭矿业公司后成立的。

本报获得的资料显示,鞍钢矿业公司拥有七座选矿厂,分别是弓矿公司选矿厂、齐大山选矿厂、齐矿选矿分厂、鞍千矿业公司、齐欣选矿厂、大孤山选矿厂、东鞍山烧结厂。此次被置换入 *ST 钒钛的鞍千矿业只是鞍钢矿业公司七座选矿厂中的一个,其铁精矿的设计产量为 260 万吨。

鞍钢承诺,将尽最大努力逐步促使鞍钢现有的铁矿石采选业务达到上市条件,在本次重组完成后 5 年内将其注入 *ST 钒钛。这意味着鞍钢还有超过 1200 万吨的铁精矿产量将会在未来 5 年内注入到 *ST 钒钛中。



艰难转型

*ST 钒钛的前身为攀钢钢钒,2008 年通过换股吸收攀钢集团旗下另外两家上市公司攀渝钛业、长城股份,从而实现攀钢集团整体上市。

但整体上市后,攀钢钢钒近两年的业绩并不理想,2009 年亏损 14 亿元,以致从 2010 年 4 月 30 日开始戴上 *ST 的帽子。

2010 年 5 月底,鞍钢集团和攀钢集团重组合并获得国资委的批准,鞍钢集团成为 *ST 钒钛的实际控制人,但鞍钢的初衷其实是将旗下的矿业资产注入到鞍钢股份(000898.SZ)。"不过,鞍钢股份股本和规模不足以承担矿业资产,之后就发生了金融危机,此事也就搁置了。"鞍钢内部人士表示。

成功将攀钢集团揽入怀中后,鞍钢内部对旗下的业务进行了梳理,将自己的业务分成两大块:钢铁和矿产。

在经过仔细分析后,鞍钢认为,钢铁业务主要以鞍钢股份为平台;而鞍钢拥有的全国最多的矿产资源应该另找一个平台。此时,*ST 钒钛早已陷入困境,10.55 元/股的现金选择权成为 *ST 钒钛的生死线。

2008 年 5 月,鞍钢集团接受攀钢钢钒的委托,向攀钢钢钒、攀渝钛业和长城股份有选择权股东提供现金选择权,攀钢钢钒、攀渝钛业及长城股份三家上市公司的股东可分别按照 9.59 元/股、14.14 元/股及 6.50 元/股的价格,将其手中持有的上述三家上市公司股权变现。

这是鞍钢集团承诺的首次现金选择权。5 个月后,鞍钢集团作出补充承诺,向首次未行权的股东追加提供一次现金选择权,期限是两年,行权价为 10.55 元。按照方案规定,两年后即 2011 年 4 月 25 日。

如果 *ST 钒钛股价到期未达 10.55 元,而股东在 2011 年 4 月 25 日行权,则意味着公司必须多掏 200 亿元来购买行权股东的股票,并且 *ST 钒钛还可能因社会公众股持股比例不足,有面临退市的风险。

"当时看来,最好的解决办法就是将股价推高至 10.55 元以上。"上述攀钢内部人士说,"公司的领导认为在攀钢目前的业务情况下很难获得投资者的广泛认可。"

于是,攀钢开始考虑将 *ST 钒钛的业务转型。上述人士说,在钢铁行业,矿产资源类上市公司的股价都远远高于炼钢企业,并且被市场广泛看好。"这也成为 *ST 钒钛转型集中做矿产的主要动力。"

在鞍钢入主攀钢后,鞍钢也乐于将旗下一直未能登陆资本市场的矿产资源放到 *ST 钒钛中,并将其打造成鞍钢旗下的资源平台。

百货

颐和黄金重组落空 SST 秋林复牌走势莫测

本报记者 彭友 上海报道

憧憬了一个春节的 SST 秋林(600891.SH)的股东们,未能在新年之初等来他们期盼已久的黄金资产——颐和黄金。

SST 秋林 2 月 11 日公告,收到颐和黄金制品有限公司《关于终止重大资产重组工作的函》,表示由于颐和黄金拟注入的资产涉及主体较多,目前未完成其资产的整理工作,本次重大资产重组的条件尚不成熟,因此颐和黄金决定终止与公司的重大资产重组,公司亦决定取消本次重组事项。

据本报获悉,SST 秋林即将于近期复牌。连续五个"一字"涨停之后,站在山岗上的股东们将何去何从?

股改盛宴

据 WIND 资讯统计,目前尚未完成股改的公司有 19 家。2006 年的股改盛宴使得不少人对 S 股情有独钟,且基本面一直欠佳的秋林的重组亦是箭在弦上。因此,SST 秋林成为目前市场上难得的一块"肥肉"。

2010 年 9 月 30 日,SST 秋林因股权变更停牌。2010 年 11 月 17 日,公司宣布大股东黑龙江奔马实业集团(下称"奔马集团")与奔马投资签署的股权转让协议,奔马集团拟将所持占公司总股本比例为 24.5987%的 5991.37 万股,以 35948 万元转让给奔马投资,折合单价 6 元/股。奔马投资是重组方颐和黄金制品有限公司(下称"颐和黄金")为该次收购专项新设的公司。此外,颐和黄金决定将其拥有的黄金存货资产 26600 万元和现金 8200 万元,合计共 3.48 亿元赠与 SST 秋林,用于支付全体非流通股股东支付股改对价的成本。

据悉,颐和黄金、奔马集团、天津国开黄金制品经营有限公司分别持有奔马投资 70%、16%、14%的股份。颐和黄金成立于 2005 年 4 月,为民营企业,主要从事黄金珠宝批发、零售业务;董事长平贵杰持有颐和黄金 65.5%股权,为实际控制人。知情人士称,颐和黄金还隐藏着资本市场大佬——颐和资本总裁王吉舟。颐和资本是一家为拟上市企业提供投资者关系服务、政府公关服务与投资银行服务的企业。

对于本次收购,颐和黄金表示,将利用连锁经营的经营管理经验,推动 SST 秋林百货向连锁经营方向发展和转型;条件成熟时,利用资本运作手段,以公司为运作平台,将颐和黄金的黄金珠宝首饰设计、生产加工、批发及零售业务注入上市公司,使公司迅速做大珠宝黄金首饰业务规模和扩展经营地域。

从 2010 年 11 月 29 日起,复牌后的 SST 秋林迎来了 5 个无量涨停。随后公司因征集股改投票而停牌。彼时,颐和资本总裁王吉舟在其个人博客上透露,秋林的复牌与重组应该快得超过绝大部分人的想象,而且重组停牌最长不会超过 2011 年 2 月。王还称:"未来的颐和黄金会利用 SST 秋林的平台,不断收购各省市自治区黄金珠宝零售行业的龙头企业,不是一家家,而是一片片地扩大地盘。"蹊跷的是,这篇博文很快就被删除,王吉舟本人事后也未对此多置一词。

然而,世事难料,2 月 10 日,SST 秋林披露,颐和黄金决定终止与公司的重大资产重组,这使得王吉舟关于重组停牌的猜测落空,也使得在 15.23 元的历史高位买入秋林的投资者站在了高高的山岗上。

真空期博弈

"SST 秋林一纸重组终止的公告,意味着未来三个月内不可能旧事重提。而秋林的股改差不多已经结束,股票也将在近期内复牌。这一段时间差里,股价如何走,将是非常值得玩味的。"一位接近 SST 秋林的人士对本报表示。

一般而言,对于重组方来讲,上市公司的股价越低,同样估值的资产,便能通过定向增发获得更多的股份。反之,股价过高则会使增发的股份减少。因此,在 SST 秋林复牌后,其股价走势在利益各方不同的诉求下,显得颇为微妙。

例如,2009 年 12 月,ST 深泰停牌破产重整,当天以涨停价报收于 8.80 元。但停牌期间,深泰仅进行了破产重整,而未披露重组的情况。因此,该股复牌后,截至上周二,该股仅收盘于 8.34 元,长时期陷入低迷之中。

泽晖投资有限公司研究总监杨建对本报分析:"对颐和黄金而言,定向增发价格低当然是有好处,但就客观情况来看,重组方所谈及的注入上下游资产,现在还不充分;所谓成片地收购整合黄金珠宝销售门店,也需要时间去沟通、谈判,然后评估确立和业主的持有比例等等,所有这些只有形成清晰的具有法律效力的文件后才能注入。上述情况虽然完全具有可操作性,但三个月时间却是远远不够,股改又接近完成,因此股票复牌也是不得已之事。"

前述接近 SST 秋林的人士强调,虽然颐和黄金在三个月内不会有动作,但该公司对 SST 秋林注资重组却是板上钉钉的。实际上,颐和黄金若在剩余的期限内无法完成资产整理,将付出更多代价。根据 SST 秋林股权分置改革说明书中的特别承诺,若颐和黄金在此次股权分置改革方案实施完成后 12 个月内未如期提出注入优质黄金珠宝设计等资产,颐和黄金将在 12 个月到期日后的 20 个工作日内向上市公司追送现金 2000 万元。

"如果真的不重组了,是颐和黄金损失大,还是散户损失大?心情急切可以理解,但是天有时候是不遂人愿的,这里没有什么阴谋。"2 月 15 日,王吉舟公开回应投资者的质疑说。

能源

股东缺席 10 年 远达环保股权之谜

本报记者 张晓晖 重庆报道

如果重庆科技风险投资公司(下称"重庆风投")在 3 月 17 日的诉讼中胜出,那么中电投远达环保工程有限公司(下称"远达环保")——这家由重庆九龙电力股份有限公司(下称"九龙电力",600292.SH)、中国电力投资集团公司(下称"中电投")、重庆钢铁设计研究总院有限公司、重庆川东船舶重工有限责任公司出资组建,中国西部首屈一指的烟化脱硫脱硝企业将迎来一名不那么"受欢迎"的新股东。

案由

2011 年 2 月 15 日,九龙电力(亦是中电投控股子公司)发布涉诉公告,称因为股权纠纷,重庆风投将远达环保列为第一被告,将九龙电力、中电投等四名股东列为第二至第五被告,上诉至重庆第一中级人民法院,要求确认重庆风投对远达环保的股东身份,以及要求远达环保的四名股东向重庆风投赔偿自远达环保专项项目验收之日至今的应由原告分取的收益及利息约 800 万元。

重庆风投称,根据原国家计委、财政部下达的《关于 1999 年高技术产业化项目中央财政预算内专项资金国家资本金出资人代表有关问题的通知》(计高计【1999】2252 号)文件,远达环保于 2000 年获得了 3000 万元中央财政预算内专项资金,用于其烟气脱硫装置产业化项目建设。

此文件规定国家开发投资公司作为该项目国家资本金的出资人代表,对资金使用行使监管职能,确保专户储存、专款专用,在项目建成投产之后,可按《公司法》的有关规定履行出资人的权利和义务。

2000 年 6 月 20 日,重庆风投重组,国家开发投资公司作出《关于向重庆风投注入注册资本金的通知》(国投经【2000】97 号),将其在远达环保的 3000 万元投资及相关权益作为向原告的出资。

这些文件意味着,早在十年之前,重庆风投以 3000 万元资本金,对远达环保进行了投资,但这十年间,重庆风投对远达环保的股东权益一直没有得到确认。

2 月 17 日下午,本报记者联系了重庆风投董事长曾与平,他以时期敏感为由建议联系公司董事办公室,之后在对重庆风投董事办采访中,一位名为李整社的职员对本报表示,"在起诉之前,重庆风投一直尝试着跟远达环保沟通,但遗憾的是一直没有下文。其实我们两家都是国有单位,谁都不愿意看到这样的事件(股权纠纷引发的诉讼)发生。"

之后,本报又与远达环保取得联系,但远达环保称,公司股权纠纷一事由控股股东九龙电力股权部负责处理。截至发稿,九龙电力仍未就远达环保股权纠纷一案,对本报作出回应。

一位知情者称,国家开发投资公司当年 3000 万的这笔投资,如果按照远达环保在 2000 年附近的净资产来算的话,至少能够占到 25%的权益。而远达环保网站的公司简介上显示,截至 2009 年底,远达环保的资产总额超过 18 亿元,最近几年累计向国家上缴利税超过 5 亿元。

沿史

1999 年 1 月,重庆远达环保脱硫工程有限公司(远达环保前身,下称"远达脱硫")组建成立,注册资本金为 100 万元,短短 7 个月之后的 1999 年 8 月,远达脱硫更名为"重庆远达环保(集团)有限公司"(下称"远达环保集团"),并迎来新的股东,公司注册资本金随即由 100 万增加至 5000 万元。

远达环保集团亦得到了重庆市的重大项目——重庆市烟气脱硫国债项目。1999 年 8 月,重庆市计划委员会出具的"关于组织实施国家环保高科技产业化重大专项——重庆市烟气脱硫国债项目的意见"中提及:我市烟气脱硫技术产业化项目能入围国家环保高科技产业化重大专项,并争取到国家 3000 万元国债资金,使我市环保产业发展获得了新的契机。

这3000 万元资金即后来国家开发投资公司向远达环保集团的重要投资,也是日后引发重庆风投对远达环保进行股权追诉的纠纷之缘起。

2000 年,3000 万来自中央的专项资金到位,但在远达环保集团的股东会议、董事会议记录中,本报并未查到提及此专项资金的资料。

2001 年 3 月,远达环保集团进行了股东间的整合,最终只留四名股东,注册资本金为 5000 万元。重庆远望科技事业有限公司(4350 万元),重庆钢铁设计研究院(500 万元),重庆康达环保成套设备有限公司(100 万元),国营川东造船厂(50 万元)。

> 当年 3000 万的投资,如果按照远达环保在 2000 年附近的净资产来算的话,至少能够占到 25%的权益

2001 年 9 月,有关 3000 万专项资金的资料出现在远达环保发生的股权转让中。2001 年 9 月 1 日,上海中小企业投资经营公司与远达环保集团签署了认购扩增注册资本的投资协议,投资协议的第二条中提及,根据海南普诚华通评估事务所出具的资产评估报告,远达环保集团 2010 年 4 月 30 日的评估净资产为 11228.8 万元,扣除国家财政预算内专项资金 3000 万元后为 8228.8 万元。

这份 2001 年出具的资产评估报告意味着,如果将此 3000 万元专项资金按照对远达环保集团出资入股来计算的话,在当时可以占远达环保集团 26.7%的所有者权益份额。

2004 年 3 月 10 日,远达环保集团正式更名为"中电投远达环保工程有限公司",并延续至今。

而在 2000 年远达环保集团获得 3000 万国家专项资金之后的十年,重庆风投一直在公司的对外投资中,显示有对远达环保的这项出资。

在国投经【2000】97 号文件中,国家开发投资公司把对远达环保 3000 万的投资,作为注册资本金注入重庆风投的这份通知文件。国家开发投资公司在文件中称:国家计委、财政部明确由我公司对重庆环保集团烟气脱硫装置产业化项目使用的 3000 万元中央财政预算内专项资金行使国家资本金出资人代表职能。现将我公司在重庆环保集团烟气脱硫装置产业化项目中拥有的权益注入重庆风投,作为我方对重庆风投的出资。

但此后十年间,由于种种原因,重庆风投受让的这 3000 万元投资权益,一直未能得到远达环保的股东身份,尽管重庆风投的年检材料的对外投资一栏中,一直写有对远达环保出资 3000 万的数据,但是在所占比例中都是空白。

重庆风投称,因为十年来,一直没有得到对方的确权,所以不知道 3000 万究竟能占多少比例的股权份额。

远达环保十年来一直没有承认有重庆风投这么一个股东,但是它的资产评估报告和重庆市计划委员会的调研意见中,清楚地显示,来自中央由国家开发投资公司投入的这 3000 万元专项资金,在远达环保发展道路上起到了十分关键的作用。

十年来,远达环保通过高速发展,已经拥有重庆远达水处理工程有限公司、上海远达环保工程有限公司等 8 家全资子公司和控股、参股子公司,进而形成了一个规模庞大的集团企业的雏形。

然而这笔关于 3000 万专项资金的股权纠纷,眼下已经成为各方棘手的问题。

医药

NGO 的力量 归真堂 IPO 遭杯葛

本报记者 仇子明 上海报道

2 月 14 日,亚洲动物基金的四川救护站外事部总监张小海一刻也没有闲着,因福建拟上市公司归真堂上市募资中有两个项目“年产熊胆粉 4000 公斤”以及“年存栏黑熊 1200 头”,与该组织“保护动物”的理念不符,而先后发传真以及发送快递致函中国证监会福建局,对福建归真堂药业股份有限公司(下称“归真堂”)上市提出了提出抗议。

在亚洲动物基金正式书面致函福建证监局之前,便已有 2 万名以上的网民在各大门户网站的微博以及投票上表达了自己对于“活熊取胆”之残忍性的批判态度。

对于如潮般的民间呼声,归真堂方面则祭出“法律牌”,认为生产熊胆粉并未被法律禁止,是合法行为。目前,归真堂已经派人专程赴北京寻求国家林业局和卫生部等部委的支持。

民间抗议

归真堂成立于 2000 年,注册资本为人民币 6000 万元,自称是目前国内规模最大的熊胆系列产品研发生产企业之一,其全资子公司福建归真堂生物发展有限公司,以黑熊饲养、繁殖、科研为主业,现养殖黑熊近 400 头,现可实现年繁殖小熊 100 头以上。

2009 年 11 月,归真堂开始接受万联证券的上市辅导。目前,归真堂的拟募投项目“年产熊胆粉 4000 公斤”以及“年存档黑熊 1200 头”已被福建省环保厅通过。故此,反对活熊取胆以及抗议归真堂上市的民间呼声在网络上云涌。

2 月 14 日,亚洲动物基金从香港给福建证监局发传真和快递抗议,认为“一家以活熊取胆为主业的企业,不应获得上市批准”。

不过,2 月 16 日下午 4 点,本报联系电福建证监局办公室,被一位男性工作人员告知该局既没有收到传真,亦没有收到快递。尽管该局已获悉网民自发组织在抵制活熊取胆以及反对归真堂上市的声音,但因“一切仍在程序中”,该局拒绝对该事件发表任何意见。

熊胆粉之辩

张小海表示,归真堂早在两三年前,就邀请亚洲动物基金与其在生态养熊园方面进行合作,因此举不符合该基金的宗旨,被张小海在第一时间回绝。

张小海坚持从动物福利的角度出发认为养熊企业不该上市。张小海认为,熊胆的功效在国内就有几十种草药具备同等疗效,并且目前尚无某种致命的疾病非熊胆莫医。

对此类质疑,归真堂的官网上有专门回复称:“科学研究已证实,熊胆粉中的牛磺熊去氧胆酸是其它任何动植物成分都替代不了的。”

张小海则表示,熊胆中的核心成分“熊去氧胆酸”可以通过人工合成,日本和美国均有先例,国内的沈阳药科大学也已经研究出了“人工熊胆”,“但人工熊胆可以投入生产的批文却始终未能下来。”

中投证券资深医药行业研究员周锐表示,即使熊胆可以人工合成,但消费市场中永远有“天然”的概念。

一位接近归真堂的中介机构人士透露称,归真堂目前的取熊胆汁技术是无痛无管引流,一只熊一日可分泌胆汁 2000 毫升,该公司每天只取 100 毫升。

据归真堂官网显示,“通常情况下 9ml 左右胆汁冷冻干燥成 lg 熊胆粉”。据此推算,公司每生产 1 公斤熊胆粉需 9000 毫升熊胆汁,若每只熊每天只取 100 毫升熊胆汁,为完成上市募投项目中的“年产 4000 公斤熊胆粉”的目标,假设一年 365 天不间断取材,则需要日产熊胆粉约 11 公斤,相应的需要日取熊胆汁 99000 毫升熊胆汁,每天有 990 头黑熊被“活熊取胆”。而目前,归真堂仅存栏黑熊 400 头,若上市募投项目完成,归真堂取胆的活熊将增加一倍。



CFP/ 供图

赴京求援

据上述中介人士透露,归真堂专门派人到北京寻求支持。

2 月 17 日晚间,本报记者再次致电归真堂创办人邱淑花,试图询问公司进京求援的最新进展。不过接听手机已不再是邱本人,并表示对赴京求援的情况不了解。 下转 31 版

科技

同洲电子“单一”困境

本报记者 黄浩明 深圳报道

同洲电子作为亚洲最大的机顶盒制造商,一度被投资界看好。但近年来,长期单一的盈利产品正在成为同洲电子发展的瓶颈,为此,同洲曾尝试进入 3G 手机领域,但收益甚微,目前机顶盒业务仍是企业主要收入来源。

2 月 14 日,同洲电子与韩国现代合作,双方将就数字电视一体机及智能电视产品的研发、制造及销售等合作。

同洲电子总裁袁明认为,在数字电视系统解决方案以及在销售渠道上,同洲电子与广电运营商、电信运营商、相关芯片等厂商建立了稳定长期的合作关系。

转型

2 月 14 日,同洲电子宣布与韩国现代合作,韩国现代授权同洲电子全资公司——南通同洲电子有限责任公司在中国大陆范围内使用“现代”及“Hyundai”商标,与同洲电子展开合作。

电视一体机就是将普通电视及机顶盒产品合二为一,据了解,在北美和日本市场,数字电视一体机已经占到其新购机用户购买率的 97%。

同洲电子内部人士表示,公司一体机样品或将在 2 月底完成,由于同洲电子在电子产品销售领域并无太多知名度,此次和韩国现代合作,希望借助其品牌知名度更好地开拓市场。

长期单一的盈利产品正在成为同洲电子发展的瓶颈,为此,同洲电子曾公开表示将通过加大研发,向产业链上游延展,向广电综合业务解决方案提供商转型。

同洲电子董秘办人士表示,同洲电子与各地广电系统的谈判正逐步展开。同时,该人士也坦言,由于三网融合虽然早已得到国务院的批准,但直到 2015 年之前都只是试点,许多政策都不明朗,公司也在调整适应这种状况。

另一个曾被同洲寄予厚望的就是 3G 手机项目。2007 年同洲设立相应部门进入 3G 无线通信领域研发手机,2009 年则推出 3G 制式手机,但尚未有所建树便陷入了“盗窃商业机密”风波。

风险

国内数字化一体机市场虽然早有苗头,但一直未得到快速发展。一方面是由于整机厂商需要得到各地广电部门的许可,步骤复杂;另一方面,目前一体机产品定价较普通电视偏高,影响了消费者的购买热情。

国泰君安一位行业分析师也提出质疑,认为数字电视一体机早在 2008 年就已出现,而同洲电子现在才研发生产该类产品。

对于上述说法,同洲电子副总裁马昕表示,数字电视一体机和智能电视项目早在企业规划之中。同时,马昕指出,数字化一体机所需的 LED 和 LCD 面板价格控制在中国台湾、韩国等面板企业手中,同时大家电物流的成本控制企业也需要实际进入市场后适应,这些方面都需要谨慎对待。

近年来,同洲电子为布局转型投入了许多资金,但对企业主盈利的项目依然是传统的机顶盒业务,2010 年由于研发费用的大量增加导致业绩亏损,其于 2011 年 1 月 29 日发布公告称,预计 2010 年全年亏损 1 亿至 1.2 亿元。

文化

落子上海 华谊布局旅游地产

本报记者 李丽 北京报道

2 月 15 日,华谊兄弟传媒集团(下称“华谊兄弟”,300027)与上海嘉定工业区宣布合作,建立华谊兄弟文化城。这是华谊兄弟首个文化旅游项目正式落地,一扫之前华谊试图在青岛和成都建设文化城未果的阴霾。

华谊兄弟旅游地产之所以最后落定上海,与上海“十二五”期间将建设“世界著名旅游城市”的规划不无关系。

据华谊兄弟董秘胡明介绍,这次华谊兄弟与上海嘉定最终的签约,是因为上海嘉定的产业定位与华谊兄弟一直以来想要建设文化城的愿望相吻合。

上海规划

2 月 16 日,上海召开旅游产业发展大会,会间印发的《上海市旅游业发展“十二五”规划(讨论稿)》中,将 13 个市级旅游重点项目分为旅游公共服务项目和旅游产业类重大项目两类,后者包括浦东迪斯尼主题乐园项目等 8 个项目,每项投资额均超过 1 亿元人民币。

位列其中的嘉定工业区这次与华谊合作,与华谊在文化产业方面的影响力不无关系。据上海嘉定工业区相关负责人表示,此次合作主要是看重了华谊在文化产业中的领军者的地位,同时华谊产业链齐全,在电影、电视剧、艺人、音乐等各方面都具备独一无二的优势。“华谊文化城落地嘉定,是继沃尔沃之后,嘉定又一重量级行动。”

根据双方协议,这座“华谊兄弟文化城”在上海嘉定工业区规划占地 1000 亩,总投资数十亿,主要用于建设影视基地,包括摄影棚和其他配套设施,将拥有华东地区最大的专业室内摄影棚;第一期占地 250 亩的工程将在 2011 年底动工并建成于 2013 年。据了解,华谊兄弟与嘉定工业区的合作方式,是由双方共同出资,并联合了其他的投资者,共同组建了一家投资公司,注册资本在 1 亿元人民币,其中华谊占 40%的股份,至于其他投资者的所占比例,华谊兄弟董秘胡明表示目前还不方便透露。

胡明介绍,投资公司成立后,将会进行前期的准备工作,例如申请土地,报批文件等,由于目前这个项目仍处于启动阶段,具体工作并没有一个非常详细的时间表。

尝试地产

说到华谊建旅游文化城,上海嘉定工业区并不是华谊第一个想要洽谈合作的伙伴。

2009 年华谊兄弟上市筹备期间,王中军就曾表意,将建设一个以华谊兄弟出品的电影电视为主题的主题公园。而且在登陆创业板前的 3 个月,华谊兄弟曾与青岛经济技术开发区(黄岛区)有过合作意向。而青岛方面也给出了回应,青岛经济技术开发区政务网曾报道:“我区与华谊兄弟传媒集团、南非鹰古集团、青岛城投集团签订战略合作协议,拟在我区内投资 30 亿元人民币建设华谊兄弟电影主题公园项目。”

华谊兄弟却在公告中迟迟没有发布这个消息。后来,灵珠山已有另外一家日丽中天影业有限公司(香港)开始运作影视文化项目,而据公开资料,这家公司与青岛的接触是 2010 年 4 月,远远晚于华谊兄弟。

华谊兄弟又转向成都,并称华谊兄弟类似迪斯尼的主题公园将会在 2010 年 11 月份出炉,这次的尝试再次杳无音讯。不久之后,有消息称,华谊将会耗资 2000 万将风靡海外的 Hello Kitty 黑色城堡主题乐园引进到北京,消息传出之后仍就石沉大海。

选定上海

华谊之前多次尝试旅游文化市场的失败,业内人士称,华谊之所以失败,主要有两方面的原因,一方面是政府关系不够“硬”,从青岛铩羽而归就是一个实证;另一方面,华谊的资金不足够充足,毕竟旅游文化城是一笔巨大的投资,华谊在此期间还不是很想真金白银的投入。


王中军 IC/ 供图

对于这两方面的原因,胡明做了自己的解释:“华谊现在账上就有几个亿的现金,而且我们没有一分钱的银行贷款,说我们没有足够的资金进行投入是站不住脚的。”

在胡明看来,华谊做旅游文化项目,还有一些明显的优势。一是华谊具有大量的影视作品,旅游文化城建设之后首先可以满足华谊兄弟影视剧后期制作需要,而且华谊巨大的影视作品制作可以为文化城带来人气;其次,华谊具备位居国内前列的影视版权,这些具有版权的影视作品可以转化为娱乐项目。

至于最终选择上海嘉定,首先就是嘉定的地理位置非常优越,离上海市区非常近。其次,上海位居华东,有文化消费的需求,本身就具备文化发展非常良好的基础。

而且华谊兄弟的很多影视产品的制作主要集中在华东地区,在上海建设旅游文化城就可以把影视剧的后期制作放在上海,使之后期制作更加方便。



基础原材料

铁矿石谈判开局 必和必拓力推月度定价落地

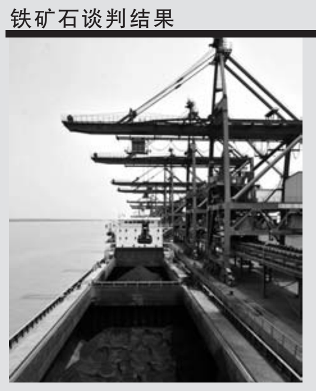
本报记者 万晓晓 上海报道

尽管去年中国进口铁矿石数量在下降，进口铁矿石价格却逆势上扬61%。

中国钢企已陷入微利状态，但是铁矿石价格仍在上涨。中国钢铁工业协会正以“中国需求、产能规模、行业微利”与三大铁矿石巨头展开谈判时，三大矿商之一却向本报称，中国钢铁企业的利润应通过自身经营改变完成，而非降低铁矿石售价，公司谈判更多考虑的是中国经济整体运行趋势，并非中国个体钢铁企业的经营困境。

对于2011年的铁矿石走势，必和必拓CEO高瑞思表示，新兴经济体的城市化和工业化仍处于早期阶段，这为矿产品提供长期结构性支撑。在外资铁矿石巨头眼中，中国正呈现出勃勃生机：“十二五”的开局之年，中国高铁建设、汽车产销量已跃居全球第一，1000万套保障性住房等系列大手笔都将拉动对钢材、铁矿石需求。此背景下，铁矿石月度定价随之而来。

铁矿石谈判结果



说明	年度	协议时间	铁矿石涨幅(%) ●粉矿	铁矿石涨幅(%) ●块矿
迫于价格压力，与FMG签订了比三大矿多2%的降幅下半年价格协议	2009	2009年8月	–35.02	–50.42
中方要求降价约40%未果，与三大矿谈判的彻底破裂	2009	2009年5月	–33	–44
金融危机导致长协价自2003年以来首次低于现货价，中国钢企大面积毁约	2008	2008年1月	79.88	96.5
		2007年3月	65	71
中国企业首度取得首发定价权	2007	2006年12月	9.5	9.5
淡水河谷单方面报出24.5%的涨幅后，扰乱了当时讨论中的10%~15%涨幅	2006	2006年6月	19	19
2004年起首次参与国际铁矿石价格谈判后，第二次被迫接受日方首发价	2005	2005年2月	71.5	71.5

经济观察报/制图

月度定价

2月份，必和必拓向中国钢厂发出新的铁矿石报价，为168美元/吨，比上月提价8%，再加上海运费，铁矿石到岸价约达175美元/吨。

同时，必和必拓再改季度定价模式，强行向中国钢厂推行月度定价。这令国内钢企非常难以接受，但似乎也没有更好的办法。可以看出，自去年主推季度定价以来，必和必拓正按部就班地在中国市场实现其计划。

力拓和淡水河谷暂时观望，仍用季度定价方式，新一轮的报价时间为今年3月。

与此同时，印度粉矿报价也因23座矿区的暂停开采等因素，升至190美元/吨。印度正限制铁矿石的出口，以确保国内供应名义，印度计划对铁矿石出口统一加征出口关税；同时，印度铁道部宣布，提高铁矿石运输的距离费用，即在现有运费基础上每吨铁矿石多付500卢比。这意味着，印度铁矿石出口商所支付的费用大大提高，终将体现在产品价格上。

对上游控制乏力，国内钢厂只有调高钢材价格转嫁压力。2月14日，武钢率先出台3月份钢铁产品价格政策，每吨普涨200–400元。随之，宝钢也再度上调钢价，每吨普涨200–300元。

自去年三大矿山强行将铁矿石年度谈判改为季度定价和指数定价，必和必拓等金融机构也积极参与，助推铁矿石金融化，希望从中分羹。

在强势进攻下，中国钢企显现出逐渐失控的局面，对随之而来的铁矿石指数、航运期数、掉期交易、期货等金融衍生产品更是无从招架。

国内早有人士发出预警，一旦铁矿石价格走向季度定价，未来一定向现货、指数化方向发展，逐步金融化。事实上，1月底，印度已首先推出了铁矿石期货产品。

“中国在原材料生产上的控制力度不足，因此对于像必和必拓、力拓这样的公司来讲算不上是问题”，苏格兰皇家银行产业分析师詹姆士·威尔森如此评价。

> 必和必拓再改季度定价模式，强行向中国钢厂推行月度定价。这令国内钢企非常难以接受，但似乎也没有更好的办法

对此，工信部原材料司副司长骆铁军在上海警示，中国钢铁业正在进入一条低增长和微利的轨道。而今年年初，商务部部长陈德铭则表示，要完善铁矿石联合谈判机制。

谈判博弈

新年伊始，本报记者从矿商获悉，尽管中钢协仍在积极与之接触，进行铁矿石谈判，“但公司仍将按照既有计划进行，以使股东利益最大化。”一位外资矿商人士表示。

中钢协仍在积极寻求与三大矿商的谈判，中国需求和产能规模，被一再强调。由于中国钢铁企业已先后接受了矿商要求，中钢协希望将谈判恢复至年度的愿望落空。

正当中钢协明白无力改变季度定价时，月度定价又随之而来。

“以往的年度谈判无力，到今天的任人定价，中方是节节败退，钢厂意志不统一，中钢协也回天乏术”，一位业内人士如此评价。

今年1月，中钢协再赴澳大利亚与矿商谈判，宝钢、武钢等铁矿石业务代表同行。按照设想，谈判似乎该取得好的进展。例如，2010年，中国进口铁矿石明显下降，港口铁矿石存量高压，全球铁矿石供大于求的局面正在加剧，中国钢铁企业利润下降。

结果仍然不尽人意。矿商人士对本报称：“中国钢铁的利润应该通过自身经营改变完成，而不是让我们降低铁矿石售价完成。换句话说，中国个体钢铁企业经营困境，行业微利状态，不是我们定价的依据，更多参照的是中国经济运行趋势、GDP增长数据。”

他表示，相信中国经济的持续向好，只要城市仍要建设、GDP总数据仍要增长，中国的钢铁企业就不会整体衰败，总有企业兴衰罔替，钢材、铁矿石的市场需求就必须得到满足。

对于该位人士描述的状况，其实从去年的铁矿石价格走势便可看出。2010年，中国进口铁矿石6.186亿吨，比上年下降1.4%，但进口铁矿石价格涨幅61%，从年初的平均90美元/吨，涨至年末的145美元/吨，比上一年度每吨增加40美元。

中国的进口量下跌，铁矿石仍然成功涨价，这无疑使得三大矿山在股东面前加分。

这时，三大矿山却依旧表现出“为中国考虑”的态度，即正开足马力保证市场，不会停止向中国供应。“铁矿石量产增加，价格就不会持续高昂”，两拓、淡水河谷多次向中方如此表示，将满足中国需求，希望中方理解矿山风险高、资金投入巨大，运行周期长等状况。

多付了1960亿元

2月16日，工信部报告显示，2010年，中国钢企进口成本增加了1960亿元人民币。国内钢铁企业大多处于微利或亏损状态，重点大中型钢铁企业的销售收入利润率为2.91%，远低于全国工业企业6.2%的平均水平。

工信部报告前两天，力拓发布业绩报告显示，2010年，力拓全年净利润激增，达到创纪录的143亿美元，其中，力拓铁矿石业务净利润高达101.89亿美元。

仅力拓一家的净利润，便超过同年中国77家大中型钢企的利润总额897亿元人民币。

可以看出，力拓已逐渐走出金融危机的阴影，并享受来自中国市场的丰厚回报。作为全球最大的铁矿石买家，中国市场占两拓总出口量的64%。

“按照指数定价的方式，指数如何采集，中方根本没有发言权”，在本报采访时，一位业内人士直言不讳，尽管我们一直不满矿商的定价方式，但事实上，并没有更好的方法取代。“这些年，外界对作为主要宝钢苛责过多，其作为公司，确实无需过多承担政府职责”。

“钢铁行业的利润被转移到上游，是一个事实，中国要改变这一状况，需对自身经济结构进行调整。”瑞银分析师唐骁波称。

目前，钢铁行业将继续推进联合重组，要求国内排名前10位钢铁企业的产能占全国产能的比例达到60%以上，以期望达到高集中度的局面。而矿商则着眼于：“十二五”的开局之年，中国高铁建设、汽车产销量已跃居全球第一，1000万套保障性住房等都将拉动钢材、铁矿石需求。

2月16日，必和必拓宣布，未来五年将大举投资800亿美元以扩展业务，而非追寻并购标的。

相关报道

> “现在谈判，主要谈的是怎样解决海运费与矿价的问题；矿石品位溢价怎样计算；以及指数的采集和定价怎样才能更加透明化”

中钢协表态：季度定价已是底线

本报记者 万晓晓 张向东 北京、上海报道

1月中旬，中钢协率队前往澳大利亚进行谈判，随行的包括宝钢、武钢等铁矿石业务代表。中钢协似乎已经认识到，指数定价在短期内很难更改，毕竟在三大矿山强行推行下，中国钢厂已被迫执行一年时间。

“现在谈判，主要谈的是怎样解决海运费与矿价的问题；矿石品位溢价怎样计算；以及指数的采集和定价怎样才能更加透明化”，中钢协一位参与谈判人士向本报透露。

他认为：“我们谈判的出发点还是供需的态势，从这一点来说，目前的局面对我们还是有利的。”

数据显示，2010年我们粗钢产量达到6.2665亿吨，同比增长9.3%；生铁同比增长7.4%。但全年进口铁矿石却下降了1000万吨。中国铁钢比进一步下降，从96%下降至94%，这两个百分点意味着，中国可以少用铁矿石1500万吨。

此外，现在中国压港铁矿石存量也一直保持较高的水平，连续几个月达到8000多万吨的水平，这足够中国钢厂吃上两个月。而且，海运费价格也处于低位。

中钢协谈判小组在澳大利亚看到，矿山公司正忙于扩产，未来几年矿石的供应量会不断增加。而去年，中国铁矿石进口正在减少，国内矿山自给率虽然不能得到明显改善，但产量仍在持续上升。

“此前有人说澳洲洪水等自然原因，会影响铁矿石供应量，我们去实地看后发现，洪水离矿山距离非常远，没有受到丝毫影响，矿山自己都说没有影响”。

在市场供需基本面下，中钢协预测，2011年铁矿石供大于需的局面将得到进一步加强，中国过于依赖进口矿的局面则会进一步得到扭转。

“不过，我们也发现，在实际谈判中，矿山公司不看供需，人家是在垄断的地位。可以说，现在的铁矿石谈判，已经不仅仅是看供需关系了，主要是三大矿山公司的垄断，加上背后对价格的操控，对海运费的操控，这些都是谈判控制不了的。”该人士指出。

“海运费波动的背后，是矿山公司操控的结果。今年谈判时，我们明确提出，矿山要保持海运费的稳定，减少波动”，该人士介绍，由于目前铁矿石定价采用的都是离岸价，海运费并不计入合同价格，中方的教训是，海运费通常会在铁矿石谈判时，出现大幅下跌的情况，而一旦价格签订，海运费就会大幅上涨，钢厂的成本也随着大幅增加。

对于定价基础的指数采集，中钢协认为，目前存在的问题是不够透明。而协会在经过调研后发现，季度定价已经是国内钢厂所能接受的最短周期，否则将对钢厂的生产经营造成很大影响。

力拓：大宗商品价格前景仍然乐观

本报记者 万晓晓 上海报道

力拓正逐步走出金融危机影响。对于未来的铁矿石走势，力拓公司CEO艾博年认为，铁矿石现货价已接近200美元/吨的历史高位，这是一年前无法预计的。由于近两年，几乎没有大型新矿山投产，供应仍吃紧，铁矿石供需紧张趋于缓和，随着新增产能的陆续投产，供需将相抵。

“我们希望中国经济持续稳定增长，更乐于看到中国在未来几年，GDP增速持续保持8%，而非先保持两年10%以上，然后再突然回落”，艾博年强调，中国作为力拓非常重要的商贸伙伴，中国经济的可持续增长对力拓而言非常有利。在此前的达沃斯论坛上，他曾表示，紧缩政策会伤害中国经济，这样会影响到公司的投入。按照力拓的计划，要在2016年扩大50%业务。

2月10日，力拓已批准投资10亿美元开发澳洲和加拿大的铁矿石业务，其中9.33亿美元将用于延长Marandoo铁矿石矿的开采寿命。公司表示，将致力于投资具有推动企业可持续增长的项目。继2010年初120亿美元重大项目投资审批通过之后，继续扩大一流资产。

“新兴市场的GDP增长和市场供应压力，使我们相信，尽管未来风险增加，但整体市场和大宗商品价格前景仍然乐观。”艾博年认为，中国、印度等发展中国家将继续保持强劲势头，在过去十年，由于发展中国家增长势头强劲，力拓难以跟上需求步伐。同时，发达国家即便面临波动性和风险挑战，需求仍有所增长。

2010年，力拓净利润激增至140亿美元，比上一年度提高122%。力拓认为，公司运营强劲的原因得益于当前市场环境，新兴市场GDP的增长，以及市场供应压力下，整体市场和大宗商品价格前景仍然乐观。

“后金融危机经济刺激政策的退出时机和速度，可能引发大宗商品价格的不稳定和大幅波动。我们已准备好应对短期波动和长期需求增长的风险”，艾博年表示。

科技

富士康联手索尼 全球最大液晶电视基地或落户烟台

本报记者 种昂 济南报道

正当全国各地兴起一股疯狂上马液晶电视热潮之际，近日富士康也曝出将与索尼合作在山东烟台投建全球最大的液晶电视基地。

目前富士康在烟台已有着千亿产值，未来该项目的建成将使其规模再扩大一倍，甚至有望赶超其在国内最大的深圳工厂的规模。由此，富士康不仅完善了战略布局、降低了成本，而且将这次与索尼合作作为向上下游、高利润领域突破的一个契机。

布局北方要地

“富士康与索尼正商谈在烟台工业园进行合作，这将给烟台基地的液晶电视业务带来一个大的发展。”烟台富士康一位高管说道，烟台基地正处于产品整合的发展阶段，未来这里的工业体系将更加完善。

根据山东商务厅发布的信息，“烟台富士康与索尼客户洽谈以合资方式建设全球最大的液晶电视基地，设计规模3000万台，届时可新增900亿元产值”。

上述高管人士告诉记者，“2010年烟台富士康产值已达950亿元，是大陆除深圳外的第二大基地”。如果全球最大的液晶电视基地完全建成达产，将意味着烟台富士康的产值规模将扩大一倍，达到2000亿元。这甚至有望超过富士康在深圳的大本营，成为其国内第一制造基地。

尽管索尼中国公司表示，“无计划对OEM/ODM供应商在中国的液晶电视生产进行投资”，但富士康与索尼在液晶电视领域素有合作。由于索尼的制造成本远不及中国企业，2010年索尼液晶电视业务已经连续7年亏损。索尼正逐渐舍弃旗下墨西哥、捷克、西班牙的加工厂，专供上游。而这些工厂的接盘者正是“代工王”富士康。

专业研究机构DisplaySearch预计，明年索尼的液晶电视出货量目标定在3500万台，其中一半以上代工业务落入富士康手中。有业界专家甚至预计在2012年左右，索尼所有液晶电视都将由富士康代工。而这一数字与全球最大液晶电视基地的产能规模正好相符。

早在2004年，富士康就挥师北上，在烟台投建了综合性的工业园区，生产台式计算机、笔记本计算机、主机板、显示卡、手机、游戏机等9个产品，其中液晶电视只有不到1000万台的产能。

根据烟台富士康的规划，未来新增产能将达到3000万台，在已引进总投资30亿元的100多家上下游关联企业的基础上，力争3–5年内引进50家核心配套企业，完善电子产品产业链条。同时，以液晶电视项目启动为契机，引进液晶面板模组项目，并承接海尔、海信等国内品牌电视代工订单。

如今，北京、上海、江苏、安徽、广东各省市，从北到南，中外液晶巨头正在掀起一股液晶面板项目的投资热潮。各地政府对于液晶电视以及面板制造项目的争夺更是如火如荼。烟台富士康一位高管解释道，之所以将液晶电视基地选址烟台，是因为这里的工业园区已形成规模，有着完善的配套体系。烟台临海，港口物流条件较好，并与日本隔海相望，承接索尼生产线和产品订单十分方便。

家电专家、帕勒咨询公司资深董事罗清启认为，富士康这一布局极富“想像力”。选址烟台，产品可以辐射整个中国北部和日韩在内的东北亚地区，还可以通过欧亚大陆桥向欧洲输送产品。液晶电视加工是典型的资本密集型、人才密集型和规模经济型行业，全球排名第四厂商都在亏损，只有前三名才能赢利。该项目的投建无疑将大大提升富士康代工规模，降低经济成本，进一步提高利润空间。

高端转型

不过，投建全球最大的液晶电视基地，对于富士康来说必须要跨过人才的瓶颈。根据规划，该项目的投建至少将给烟台富士康带来5万人的用工需求。

上述烟台富士康的高管表示，烟台基地有着七八万名员工、每年人才需求可达三四万人，人力资源已成为企业发展的一个瓶颈。

“事实上，富士康用工难与其利润微薄有着巨大的关联。富士康把新增的液晶产能投放在烟台，既可化解成本高涨的压力，还希望试图向上下游延伸，解决利润微薄的瓶颈。”烟台开发区管理委员会一位官员说道，从大的布局来看，产能从南向北、从沿海向内地迁移已形成潮流。而代工企业从中间环节向两头延伸也是大势所趋。

> 富士康已把建设液晶电视基地，作为改变代工生产模式，实现从代加工向代设计和代销售方向发展的一个路径

如苹果、索尼等大品牌厂商，一方面将产品的制造交由富士康代工，另一方面也筑起了一道道技术防线。如苹果公司，在将订单交给富士康后，涉及到芯片供应或者其他核心技术环节，都会设置技术壁垒和技术保密流程。这使得富士康只能依靠规模优势，拼命压低成本换个零头的辛苦钱。

此前有媒体报道，在联手索尼、收购奇美之后，富士康决定--不再囿聚于代工链上微薄的利润，实现对核心技术的控制才是根本，而产品突破口即选在——液晶。

烟台开发区管理委员会一位官员也表示，富士康已把建设液晶电视基地，作为改变传统单一的代工生产模式，实现从代加工向代设计和代销售方向发展的一个路径。目前，富士康已启动“万马奔腾计划”，在烟台开发区设立总部，在山东省各城市设立专卖店，加大电子产品内销力度。

“相对于其他电子产品，富士康已逐渐渗透到液晶的研发、设计、加工、物流等诸多环节，从这一领域寻求突破最为现实。”罗清启如是说道，一旦富士康向上下游延伸、利润加大了，企业目前所面临的用工瓶颈、成本高涨危机都会迎刃而解。那时，富士康的产能迁徙也许就不像今天如此迫切了。

通信

中国电信宽带突进

本报记者 闫薇 北京报道

中国电信在新年伊始公布的宽带建设目标,与以往相比,不仅在数字上腾跃,在力度上表现出其前所未有的决心。

2月16日,中国电信宣布在全国启动"宽带中国·光网城市"工程。该工程目标包括,计划2011年在城市地区新增光纤入户3000万个家庭,接入带宽可达100M以上。所谓光纤入户,就是指一根光纤直接到家庭(Fiber To The Home)。

上月中国电信统计数据显示,截止到2010年12月,中国电信的宽带用户共有6348万户,光纤入户累计覆盖家庭数1000万户。这意味着,要想实现2011的年度目标,中国电信年内可能要将一半以上的现有用户转为光纤用户。

目标突进

这还不是中国电信宏伟目标的全部。

中国电信总经理王晓初指出,按照2011年的工程目标,南方城市将全面实现光纤化,核心城区全部实现光纤接入,最高接入带宽达到100M,城市家庭接入带宽普遍达到20M以上。此外,南方城市(含县城)实现8M接入带宽全覆盖,20M覆盖率达到70%;东部发达城市和中西部省会城市20M覆盖率达到80%以上。

到"十二五"末,南方城市地区实现家庭和政企客户全面覆盖,光纤入户超过1亿。

以下两组数据可以说明中国电信前所未有的决心。

去年3月28日,中国电信集团副总经理孙康敏公开指出,"目前中国电信在所有大城市已经全部具备了4M接入能力。""中国电信在所有城市中已启动了8M接入带宽。"当时,这一目标还仅仅针对深圳、上海等大城市,开始启动100M光纤到户工程。

实际上,这一目标已经是对此前带宽提速计划的修改。当时,电信系统面临着广电系各省公司争相推出10M以上带宽的竞争。4月8日,工信部联合六部委发布的关于推进光纤宽带网络建设的意见,加快了带宽提速的节奏。8M的接入目标,是在国务院明晰三网融合规划后而做出的修改,在此之前,中国电信的工程目标是接入带宽达4M。

从4M到8M再到20M、100M,这不仅仅是数字的简单翻倍。一位华为的工程师告诉记者,从1M到8M,通过光进铜退,即光纤到楼就能解决。而接入带宽到20M及以上,则必须要通过光纤到户。光纤到楼和光纤到户的难度差异巨大。光纤到楼是通过中国电信主动施工和小区谈判可以解决,而光纤到户则需要赢得每户居民的同意。这也就意味着,年度实现3000万户光纤到户的目标,仅仅靠中国电信的一厢情愿是不够的,还需要赢得相应家庭的主观意愿。因此,业内人士认为,去年一年发展光纤到户100万户,今年即要具备3000万户接入能力,目标很有难度。

缘何突进

按照中国电信的计划,2013年,中国电信将对南方城市(含县城)的所有家庭客户提供20M接入,光纤入户覆盖8000万户。到"十二五"末,南方城市地区实现家庭和政企用户光网全覆盖,光纤入户超过1亿户。

是什么使中国电信修改了目标,并对未来的规划如此激进?

王晓初表示,移动宽带和固网宽带对于用户体验可能不同,但是对于运营商的战略意义是一致的。无线频谱是有限的,无线带宽接入也是有限的,主要干道实现光纤接入,才能解决无线网络接入以后的速度问题,实现大容量的数据接入。

> 光纤到户可能面对的问题之一,是中国城区改造太快。盲目建设可能因为城区改造而前功尽弃,因此在建设上要对稳定的城区先投入;资金则是电信提速将遇到的第二难题

此时,老对手中国移动正在全面部署TD-LTE也就是4G演进,中国电信如何与之竞争?对此,王晓初透露,LTE实际上是3.75G,比3G只有高出5%的速率提升,仍然没有解决频谱问题。想要提高速率只有大规模提高大容量网络速率。目前中国宽带普及率为23%,提升空间很大。从收入角度来说,规模采购,大规模的厂商参与,有望使采购成本下降。

未来天线基站时代可能即将终结,这对电信运营商提出了新的要求。2月15日,阿尔卡特朗讯在世界移动通信大会上展示了最新推出Light Radio系统方案。据该公司人士介绍,这一系统可替代现有基站及大规模蜂窝站塔,缩减基站数量并简化基站建设。也就是说,该系统可协助运营商应对激增的网络流量,降低网络的技术复杂性、能源消耗及其他运营成本。对运营商来说,几乎可以减少网络总拥有成本的一半以上。目前,阿尔卡特朗讯与中国移动签署了一份谅解备忘录,计划在下一代无线接入网中使用该产品。

不过,无线端与集中的云端之间理想的是用光纤连接。目前中国移动的光接入已经达99%以上,而中国电信和中国联通想要通过此类产品降低能耗则要加码目前的光网铺设。

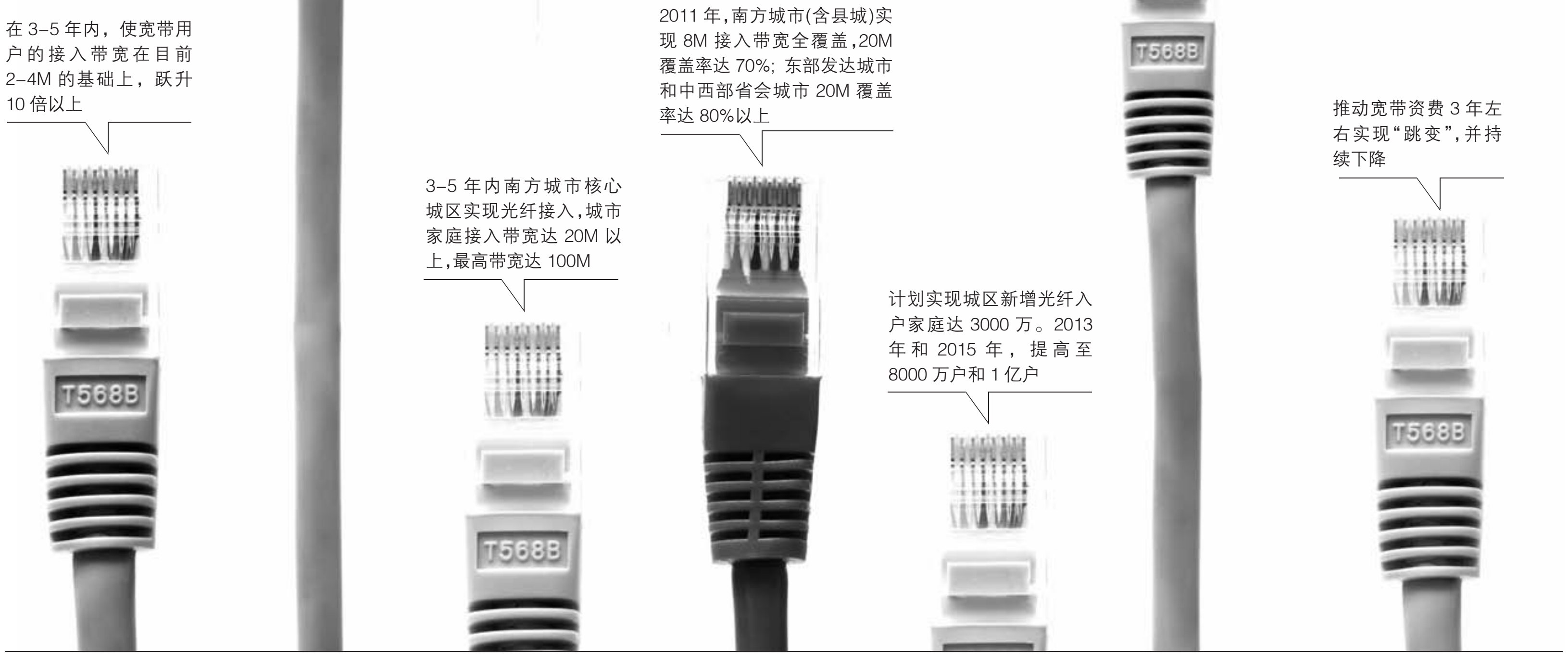
上海贝尔相关人士指出,中国电信和中国联通正与上海贝尔就该项目合作进行商讨。急于大面积提速宽带,上马百兆光纤入户。

仍有难题

中国电信又如何在短时间内实现这么庞大的目标?中国电信网络发展部总经理孙俊彦表示,将会采取有步骤的投资方式,优先对需求较高地区的进行投资,同时还采取由薄到厚的覆盖方式。他同时表示,中国电信从去年开始已集中各省需求集中采购,这次光纤接入将采用标准化招标,以保证质量。

对于中国电信的这一即将启动的大规模招标,设备商供应商的反应亦喜亦忧。在王晓初16日发表讲话后,17日中兴通讯、烽火通信等光通信板块表现都是高开低走。

王晓初直言不讳,光纤到户可能面对的两个问题,一个是中国城区改造太快。盲目建设可能因为城区改造而前功尽弃,因此在建设上要对稳定的城区先投入。此外,资金是中国电信提速将遇到的第二个难题。王晓初指出,随着光纤化的不断推进,中国电信可以在光进铜退的过程中收回部分投资,同时由于规模的不断扩大,设备的集采成本将进一步降低,由此可以化解部分资金方面的挑战。在规模达到一定程度的情况下,宽带资费将迎来"跳变期"。经过"跳变期"发展,光纤接入普及率和带宽大幅提高,带宽门槛实现跨越式提升,而宽带的每兆单价将会持续下降。预计,宽带速率和资费的"跳变期"将在三年左右到来。



云计算 系列报道1

云计算监管之惑

本报记者 沈建缘 北京报道

即便刚发布了规范云计算市场的文件,但有关部门仍刻意淡化政府在"云计算"市场的作用。

发改委高技术产业司有关人士对本报说,如果因认为政府把"云计算"作为发展方向,而造成一哄而上的局面,就偏离了政府的本意。"示范的目的就是区别情况。由于涉及到政策范围内的资金和扶持,很多情况不能一概而论。"该人士说。

差异化而非同质化

3个月前,发改委和信产部联合发布了《关于做好云计算服务创新发展试点示范工作的通知》(下称"《通知》"),北京、上海、杭州等五个城市已根据部委要求,将云计算创新发展实施方案上报,该方案在去年11月25日前"已经由工信部和发改委一起讨论评审完成。"上述五个城市的具体细则,目前尚未公布。

此前,各地云计算中心纷纷立项上马,云计算概念股一路攀升。而发改委高技术产业司和信产部软件服务司两个"主管"部门里却是一片"冷清"。

工信部有关人士向本报表示,"目前还在等待领导关于云计算方面下一步工作的批示。"尽管一切尚不明晰,但《通知》仍被业内认为是云计算行业的"重大利好"。

"十二五"规划中明确表示,国家经费将更多拨给云计算领域。《通知》中被列为示范的城市均表示将因"云计算"获千万亿的新型产业推动力。

云计算似乎成为了高新技术领域,继软件和集成电路产业后的政府重点扶持行业。但科技部高技术研究发展中心信息技术处处长嵇智源则认为,中国云计算前景不容乐观——正呈现"头重脚轻"的发展趋势。

从2009年至今,中国有近20个城市先后部署了云计算项目。但工业和信息化部软件服务业司副司长陈英曾多次表示,各地政府云计算"上马的项目投资非常大,有些地方存在一哄而上投资过热的情况。有可能造成昂贵的计算和存储资源的浪费。"多数云计算项目现都还处在"商业模式没起来,靠政府养活"的阶段。

以国内最早开展云计算项目的无锡为例。据了解,该项目截止农历年前大约能有6-7家企业上线,但都还没有赚钱。目前,在云计算建设尤其是云数据中心这类投资较大的项目上,倾向由政府主导建设,并在中小企业使用云服务时给以适度费用减免。这也意味着,若没有完善的商业模式,地方政府都将作为"投资人"等待云数据中心的盈利。

引导而非指导

云计算,是基于虚拟化技术存储、网络等资源的整合,最终实现资源按需所得的新的服务模式。因此盈利模式应是其中的关键。

虽然云计算的引爆点并未到来,但这并未影响投资云计算的各地政府及相关方对云计算的"政策"寄予厚望。目前,国内的主要云计算中心的云计算模式,都以政府为主导。

据了解,上海除首批支持建设规模达到31亿元的13个云计算项目外,还将继续在电子政务、城市管理、市民服务等五大方面进行投入。

深圳"云计算"产业中心是国内首个财政出资建设的大规模云计算产业基地。项目总投资达8亿元,其中深圳市政府配套投资6亿元;北京则计划从2011年开始打造一个500万亿次的大规模工业云计算平台,该中心副主任曾宇说,由于云计算的投资规模和安全需要,"政府为主导成立的云计算中心应该是主流模式。"

曾宇还表示,没有清晰的用户定位和服务模式,无助于云计算中心的成长和发展。"各地应根据不同区域的经济结构,定位区域云计算中心的主要服务模式、商业模式和服务对象。"

或可预期,政府有关部门对于云计算市场的干预,将更多注重于宏观层面,以注重地区特色和避免重复建设、浪费为重点。如上述发改委人士所言,政府的态度更多的是,"不太多干扰市场,让他自己去运行,去摸索。"

京东商城低价"褪色"

上接25版

这位供应商说,为了继续签约,京东就拖欠货款。在他看来,京东商城并不是一个价值创造者,而是一个"契机的聚合体",融资之后一大笔钱去建库房,一笔钱会投入去做流量、做广告,垄断客户资源后才去向上游要很多非正常的资源,这就导致了"杀鸡取卵"的结果。

被延长的账期

目前,京东商城经过了多轮融资。最近一次宣称其融资总规模更是达到了5亿美元。

清科互联网分析师雷中辉称,京东商城在地产仓储这个层面已经走到了淘宝的前面,而京东商城的挑战之一就是如何管理供应商。

京东商城供应商的感觉是,京东在仓储配送上的巨额投资挤占了大部分现金流。2008年时什么时候结账京东都给钱;2009年时的实际账期为一个月,2010年的合同上一般都签一个月账期,但实际是两个月结;到了2011年,合同账期已经延长到了两个月,实际账期则为90天。只有一些大品牌,京东才现货交易。"这还是实力的博弈。"该供应商无奈地表示。

对于不断延长账期,京东商城的解释是"京东成立以来,与供应商一直保持良好的合作关系,今年我司并没有发现这样的抱怨增多,反倒是供应商伙伴急速增多,由于销售增长迅猛,很多新老朋友还主动提出更好的合作条件以支持京东业务发展"。

京东商城在账期上的变化也让外界开始猜测它做图书的目的。

图书行业不是靠单品驱动型行业,几乎没有重复购买度,也就是说,每一本书只能让用户购买一次,要想用户重复购买就必须不断扩充图书种类——当当和卓越现在就必须这样做。而每本书的毛利其实很低,目前B2C图书网站的利润大约只有2%。互联网上每个领域最多只会存在两家巨头,这已经成为了大家都有的共识。此外图书出版社都是国企,不是市场化经营,他们控制着上游,下游也受到新华书店的约束,不能过度低价,那么京东为啥要做图书?

业内人士称,3C、家电的账期约为12到15天,百货的账期为60天,只有图书的账期可以达到100天,有的甚至能达半年——对于京东商城来讲,图书能够带来更长的资金占用,做实资金链,或者用这个现金流再去做生意,以及减少顾客为了买书再到卓越和当当的几率,这样就可以减少用户的比价、流失机会。

一位知情者称,目前京东商城的危机在于,3C类产品要占总销售额的90%,但这个支柱业务仍然亏损,而新扩张的领域要迅速切入就得打价格战,也得亏损,这意味着京东要用新业务的现金流去补主业,"进水永远要比出水大才行,否则资金链就会断裂。"

京东的一位供应商则称,京东与淘宝商城不同,淘宝商城不介入商品价值的利益分配,只收服务费,而京东则自建仓库,要从产品上赚钱,这样的模式导致了他与供应商博弈,犹如国美、苏宁,而且只能这样做——对于京东商城来讲,这样做是对的。

即使低价不再,目前,京东商城并不认为业绩受到了影响:"越来越多的消费者认可和支持京东商城,京东的业绩也在高速增长。"

问题仍然存在,如果京东的价格不再最低,未来可能会影响到京东商城的规模。通常的认识是,B2C行业的成功逻辑就是"规模效应"。京东商城计划在2011年要达到260个亿规模。

原新蛋网市场副总裁胡兴民的判断是,价格上涨导致业绩下降20%到30%都是很正常的事。胡兴民曾经在2009年的3-9月与京东商城打过半年的价格战,拼的就是争夺市场份额。

格兰仕电子商务部部长赵志的经验是,价格下降5%可能带来5%左右的销量,下降10%则会带来15%到20%的增长,而当价格下降20%到30%时,就可能带来50%甚至1倍的销量——它的具体价格给市场的震撼性是递增的。当然,这也要看竞争对手的反应。

不过价格不是最低会否对京东商城有很大的影响,仍存悬念。清华同方新兴渠道总经理郭永强称,在他看来现在网上交易只有40%取决于价格因素,另外60%则取决于服务的态度、速度等因素,还有用户上网习惯等。

电子商务

突围传统渠道 家具企业试水电子商务

本报记者 刘丹 北京报道

2010对家具市场来说是艰难的一年,受楼市低迷和红星美凯龙、居然之家等渠道商高昂进场费的压力影响,全国主要一线城市家居市场整体销量下滑。

喜梦宝家具股份有限公司电子商务负责人王金福对本报说,喜梦宝每年在红星美凯龙、居然之家等卖场的门店,单租金就需近5000万,占销售额的25%以上,即使如此,也不是"给钱就能进的,需要有一定的品牌知名度",王金福说。

在此背景下,包括淘宝家装馆在内的线上销售渠道开始被家具厂商重视。王金福透露,目前已经有不少企业有意进入"线下体验"与"线上购物"无缝对接新渠道模式,包括淘宝在内的电商巨头都开始尝试"虚网整合实网",布局家居线下卖场,提供"标准化、定制化"产品。

厂商求变

新年伊始,新"国八条"、地方房产税试点尘埃落定,贷款利率、公积金存贷款利率上调……房地产行业再次迎来调控风暴,与之相伴的是,家居市场仍在蔓延的不乐观情绪。

此外,汇率上升、成本上涨对家居出口也将造成影响,本就处于产能过剩的家居厂商遭遇了多面夹击,加之传统家具产业常年受制于销售渠道,如何冲破传统渠道的桎梏成为家具厂商的案头大事。

"总量来看,2011年家居市场僧多粥少已成定局。'价格战'有望成为今年家居行业竞争主基调;市场层面,竞争激烈将进一步加剧渠道强势,众多家居厂商拓展新销售渠道势在必行。"业内人士表示。

东莞的一位地板销售经理告诉本报,刚过完春节,公司就调整了今年的市场策略,将新渠道拓展放在了首位。他介绍,"公司一般年前就定好来年的销售策略,突然改变既定市场策略的情况并不多见。"

中国2万亿的家具市场,未有一个百亿企业,做到最大的全友家私也只有75亿。家具行业高度分散,跟行业性质及其渠道不无关系。

分析人士表示,占国内家居行业主导的卖场渠道强势由来已久,越是市场利空、竞争激烈,传统渠道的强势就越明显,渠道拓展的成本也越高。

在这种背景下,家居厂商不得不求变新兴渠道。自去年市场低迷开始,强势品牌自建渠道的步伐明显加快,而众多二线品牌及出口转内销厂商,纷纷试水家居网购物模式。

全友家私营销总监吴滔向本报称,长久以来渠道商非常强势。今年初,全国家具类经销商在深圳成立了经销商联合会,也是针对目前渠道商强势的状况成立的联合体,以寻求突围和突破。

近年来,不少给国外做家具外销的企业受到启发——很多外国合作伙伴的网络销售模式基本成熟,公司管理层极其重视电子商务。

试水电子商务

随着淘宝商城家装馆的推出,意味着家居厂商与电子商务的结合开始试水。首先,电子商务价格优势突破了传统渠道高企的成本;其次,网络让家居厂商最短时间内拓展全国市场成为可能;最重要的是,网购家居顺应了未来消费主力的消费习惯。

易观国际分析师陈寿送表示,家具产品相对个性化更强一些,如果有线下渠道的配合将会更加有效。线下体验店将会增加营销展示的成本,但相比传统渠道还是少很多。

在淘宝商城家装平台上,涉及家具、建材、卫浴、灯饰、家纺等类的各大知名厂商进驻,现已达近3000家。

王金福告诉记者,喜梦宝在一线城市的实体店是跟着红星美凯龙和居然之家进行配合布点的。而网络销售是面向全国的,而且对线上的投入还在逐渐增加力度,"网络已经提升到公司重要的战略要点层面。"王金福说。

据了解,在家居建材交易活跃的广州、江苏、成都等地,基于电子商务的线下卖场就成为众多家居厂商讨论的热门话题。据将于近期在国内重要的家具制造基地——东莞举行的"中国家居建材电子商务高峰论坛"相关负责人透露,基于电子商务的新渠道模式将是论坛重要议题,将"线下体验"与"线上购物"进行无缝对接的新渠道模式,将广受关注。



科技

诺基亚选择题:为什么结盟微软

本报记者 王然 沈建缘 北京报道

即使是诺基亚的经销商,也有人天天捧着 iPhone 4,甚至极力为身边的朋友推荐其中的好处。这就是现实。

诺基亚正处在这样一个"着火的平台"上,诺基亚 CEO 史蒂芬·艾洛普已经深刻认识到改变的重要性。"第一代 iPhone 于 2007 年发布;而直到今天,我们还没有一款产品具有与之接近的用户体验。"

曾经,这是场"设备对设备"的竞争,但是如今,就像史蒂芬·艾洛普所说:"设备之间的竞争已经演变为生态系统之间的竞争。"

诺基亚跨出的第一步是"建立、促成或加入一个生态系统。"

诺基亚的最终选择是微软(Microsoft Corp.)。2 月 11 日,诺基亚宣布与微软建立广泛的战略合作伙伴关系,将选用微软开发的 Windows Phone 作为其智能手机的主要操作系统。

> 本报采访的多家终端厂商对操作系统的选择持开放态度。终端厂商不希望操作系统一家独大,那又将重复陷入 PC 时代硬件厂商"毛巾拧水"的价格战中

在本报的采访中,这个决定得到了大部分手机厂商的欢迎。为什么?想象一下诺基亚的另一个选择就清晰了:如果诺基亚选择了谷歌的 Android 系统,会是什么样的结果。

是的,诺基亚的选择,避免了智能手机市场重复 PC 时代硬件厂商的命运。那个时代,硬件厂商全部都在为"Wintel 联盟"打工。

诺基亚的抉择

埃洛普称,诺基亚评估了三个方案:第一个是采用自己的 MeeGo 和 Symbian 系统,但如果没有类似于微软的合作伙伴的帮助,建立生态系统的成本会非常高;第二个是谷歌 Android,它的市场份额在不断提高,但它的手机平台的商品化风险很高,谷歌正从合作伙伴获取大量利润,这令诺基亚感到担忧;第三个是微软 Windows Phone 7,它能够创建和引领市场,并提供给消费者丰富的选择。

如果说,在 PC 时代,"Wintel 联盟"主导着整个产业,那么,在争夺全球智能手机市场统治权的过程中,操作系统已成为主要战场。上一季度,Android 超越 Symbian,成为全球第一大智能机平台,诺基亚在这一领域长达 10 年的统治地位被终结。

Android 就像具备万有引力,吸引着越来越多的手机厂商加入,如果诺基亚这样的巨头也加入 Android 阵营,将从根基上奠定了 Android 无法撼动的地位。

诺基亚没有这样做,诺基亚曾经担心微软"在占领了世界的 PC 操作系统后,最有野心的就是占据手机的操作系统。"正如现在诺基亚对谷歌的担心。

沦为 Android 的打工者,换来的只能是无休止的价格战。

诺基亚保持着大公司一贯的暧昧语气,选择微软并不代表放弃其他。诺基亚在已经售出 2 亿台 Symbian 系统手机的基础上,仍计划未来再销售 1.5 亿台 Symbian 系统手机。

移动互联网产业联盟秘书长李易称,虽然目前微软 Windows Phone 的市场占有率不如谷歌,但诺基亚可以凭借自身的巨大出货量,在二者之间实施制衡,微软依然是谷歌最害怕的对手,诺基亚完全可以实现左手微软、右手谷歌的平衡。

诺基亚在操作系统的选择上会进行细分,Symbian 定位低端,与中国山寨手机竞争;Windows Phone 7 定位高端,与 iPhone 竞争;Android 继续与老对手摩托罗拉竞争;Meego 做平板产品。那时,形势将发生大逆转,操作系统为诺基亚所用,诺基亚才是真正的大赢家。

微软逢春

此次,全球最大的手机厂商诺基亚的加盟,将使微软直接受益。

诺基亚和微软结盟,诺基亚不但不需要支付授权费用,诺基亚还将从微软获得数十亿美元的资金。

此前,微软推出的 Windows Mobile 还得到了一些手机厂商的支持,但是 Android 开源、免费使形势发生了大逆转。

微软于去年下半年推出了 Windows Phone 7 系统。评测人员指出,这款操作系统相对微软此前的产品有了巨大的改进。不过到目前为止,WIndows Phone 7 尚未能撼动 Android 和 iPhone。

选择 Windows Phone 手机系统却使得诺基亚必须要打赢两场战役:首先诺基亚要帮助微软证明 Windows Phone 7 手机系统,其次还要带领 Windows Phone 7 手机系统赶超苹果、Android。

当然,最后的选择在用户,Windows Phone 必须足以证明比苹果、Android 好。

不过,微软极力拉拢诺基亚,却把一些合作伙伴推得更远。

摩托罗拉软件应用和生态系统部门副总裁克里斯汀·怀亚特(Crhisty Wyatt)日前公开表示,公司不会再考虑开发微软操作系统机型,称"万事没有绝对,但它目前并不受我们的欢迎。"

此前,在摩托罗拉移动 CEO 桑杰贾大刀阔斧的改革策略中,谷歌 Android 和微软 Windows Phone 操作系统都被保留为公司智能手机操作系统。但是真正帮助摩托罗拉爬出低谷的是 Android。

诺基亚的体量让合作立竿见影,根据 Flurry 的数据,自该交易 2 月 11 日宣布后 4 天内,移动行业的新应用项目有 4%来自 Windows Phone 平台,而在此之前的 4 天,这一比例仅为 1%。

三分天下

诺基亚和微软的合作,让智能手机三足鼎立之势(诺基亚+微软,Android,苹果)初见端倪。

对此,谷歌副总裁维克·冈朵特拉直言"两只火鸡变不成雄鹰"。虽然这只是唱衰者的极端意见,但也有分析认为,两只火鸡合在一起也许变不成一只雄鹰,但是,谁能否定,两只火鸡合在一起没准能干掉一只雄鹰呢?

从短期来看,HTC 和 LG 电子等现有的 Windows Phone 7 手机厂商可能并不希望诺基亚这样的巨头进入这一市场,尤其考虑到诺基亚还获得了微软的数十亿美元资金支持。

不过,微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默表示:"诺基亚的支持使 Windows Phone 相对其他移动平台更加强大。这不仅对诺基亚有好处,也对我们所有的手机合作伙伴有好处。"

ARM CEO 沃伦·伊斯特说:"竞争总是有益的。多拥有一家实力强大的供应商,对整个行业是好事。"

本报采访的多家终端厂商对操作系统的选择持开放态度。终端厂商不希望操作系统一家独大,那又将重复陷入 PC 时代硬件厂商"毛巾拧水"的价格战中。

Acer 称,Android 无疑是继苹果之后崛起的一颗新星,目前在各个区域市场都呈现出了攻城略地之势,而 Acer 近期推出的智能手机与平板电脑产品也将采用最新的 Android 科技。除此之外,我们同时也与微软保持着良好的合作关系,研究开发基于 Windoes Phone 7 操作系统的相关产品。

戴尔表示,目前来讲戴尔是选择开放的平台,在整个产业平台链里面,目前已经形成三个联盟,苹果、Android 和 Windows Phone 7 平台,我们实际上也看到 Android 现在发布了新的平台,戴尔也会选择合适的平台,主要取决于消费者的选择,消费者选择不同的产品,戴尔就会推出不同的解决方案。

联想集团高级副总裁、移动互联和数字家庭业务集团总裁刘军表示,作为联想,我们的核心是为客户设计产品,我们在技术上以及策略联盟上,无论是谷歌还是微软,都有非常密切的伙伴关系,我们的研发团队也在密切地跟踪技术上的变化。

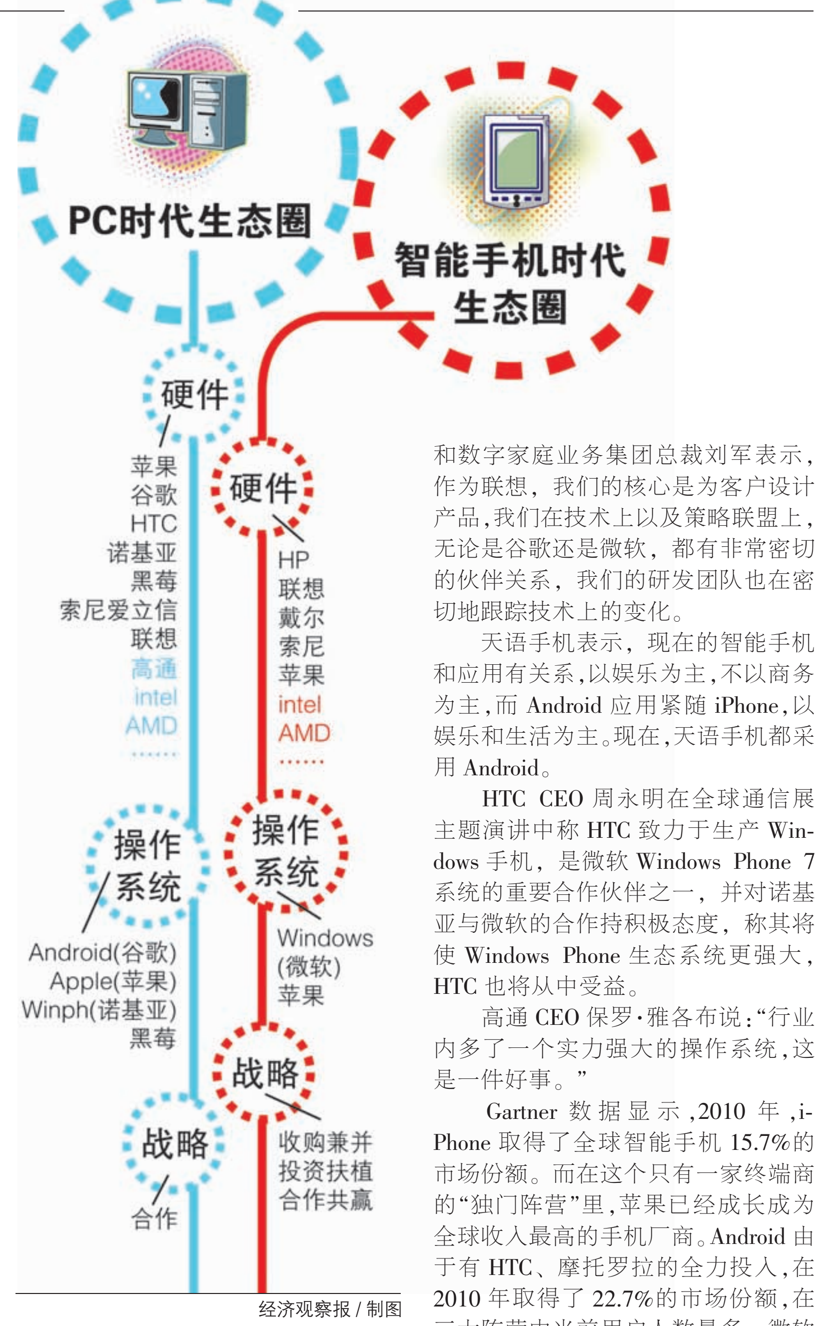
天语手机表示,现在的智能手机和应用有关系,以娱乐为主,不以商务为主,而 Android 应用紧随 iPhone,以娱乐和生活为主。现在,天语手机都采用 Android。

HTC CEO 周永明在全球通信展主题演讲中称 HTC 致力于生产 Windows 手机,是微软 Windows Phone 7 系统的重要合作伙伴之一,并对诺基亚与微软的合作持积极态度,称其将使 Windows Phone 生态系统更强大,HTC 也将从中受益。

高通 CEO 保罗·雅各布说:"行业内多了一个实力强大的操作系统,这是一件好事。"

Gartner 数据显示,2010 年,iPhone 取得了全球智能手机 15.7%的市场份额。而在这个只有一家终端商的"独门阵营"里,苹果已经成长成为全球收入最高的手机厂商。Android 由于有 HTC、摩托罗拉的全力投入,在 2010 年取得了 22.7%的市场份额,在三大阵营中当前用户人数最多;微软 Windows Phone 在 2010 年仅取得了 4.2%的市场份额,阵营内厂商除了刚刚加入的诺基亚以外,三星、HTC 等都稍有投入。

摩托罗拉移动技术公司资深副总裁兼大中华区总裁孟璞提醒还有一股势力值得注意,PC 行业里面没有运营商这么一股力量,但是在移动智能终端,运营商会起到非常大的作用。在中国市场,中国移动,中国电信,中国联通这三家激烈竞争,所以运营商参与会导致芯片和软件这种应用平台会多样化,而不是说是大家趋同都是一样,所以我觉得手机这个行业,起码我现在看不到他会像 PC 行业形成"Wintel 联盟"。



经济观察报 / 制图


两名外国友人发明了青岛啤酒的新喝法



一名外国游客在青岛啤酒节豪饮青岛啤酒


10 多名来自德国的游客特地来品青岛啤酒

百年品牌凝聚国际元素

青岛啤酒五膺《财富》最受赞赏中国公司

时值岁末,各大媒体对于本年度的大事盘点又将开始。于是,中国深度载人潜水今年取得的重大突破又重新走进大众的视野。"上九天揽月,下五洋捉鳖"。上天和入海,是自古以来就埋藏国人心中探索自然的两大夙愿。继航天事业取得重大成就之后,今年中国成为第五个能够掌握 3500 米以上大深度载人深潜技术的国家,可谓"入海"的重大突破。而在众多的回顾中,一个此前被忽略的细节引起笔者的关注:在三位潜水科研人员拍回的深海海底图片中,几瓶绿色的青岛啤酒易拉罐静静的躺在潜器外的置物筐里,在一片漆黑的深海中,显得格外耀眼——青岛啤酒竟然是中国深潜创造历史时最直接的现场见证者,亦或可称为参与者。

原来,参加本次深潜任务的几位年轻的潜水英雄,希望在此次具有里程碑意义的潜水之旅中留下属于中国的印记,于是选择了与中国的英文"china"同音的瓷器,以及中国品牌的杰出代表青岛啤酒。其实,不仅是这些潜水英雄,在许多国人甚至是外国人眼中,青岛啤酒一直是中国元素的象征。也正源于此,在此前由《财富》(中文版)联合全球管理顾问公司 Hay(合益)集团共同推出的"2010 最受赞赏的中国公司"排行榜中,青岛啤酒再次荣登主榜单全明星榜,成为唯一入围的啤酒企业。这已是青岛啤酒连续第 5 次获此殊荣。

早在 1997 年,《财富》杂志就与 Hay(合益)集团强强联手,开始了"全球最受赞赏公司"的研究,并推出"全球最受赞赏公司"排行榜,与"财富 500 强"成为姊妹榜。2006 年,该榜移植到中国,自推出以来已成为"评估公司声誉"最有价值的工具之一。"最受赞赏的中国公司"评分标准包括九大纬度,即:产品/服务质量、管理质量、创新能力、吸引和保留人才的能力、财务状况、资产的合理使用、长期投资价值、社会责任和全球经营的有效性。通过 25000 名企业高级管理人员以网上无记名投票形式选出。因此,获得该称号的企业又被业内人士称为优秀企业中的"全能明星"。

而青岛啤酒连续五次上榜,与其国际化的经营理念不无关系。作为一个有着百年历史的品牌,青岛啤酒是最早进入国际市场的中国产品之一,现已远销美国、日本、德国等世界 70 多个国家和地区,居中国和亚洲啤酒出口量首位。此外,青岛啤酒还是国外高端市场上罕见的中国品牌,半打青岛啤酒在美国市场的售价为 7.99 美元,而半打百威啤酒约为 4 美元。

曾有一位香港政府高官这样表示:"外国人认识中国通常有两种途径,一个是通过孔子,另一个就是通过青岛啤酒。"多年出口的历史、世界广泛的分布、优秀的品质、高端的品牌形象让青岛啤酒在世界各地培养了大量的忠实"粉丝"。一名美国青年将青岛啤酒"纯生"商标纹在自己身上,觉得那是一种时尚;好莱坞大片《木乃伊 3》甚至选用青岛啤酒作为上个世纪 40 年代上海老街的中国元素来吸引消费者眼球。

最为值得一提的是,受全球经济危机、消费疲软的影响,英国 lager 啤酒销量较同期下降了 11%,但是青岛啤酒在英国的销售业绩却大幅增长了 21%,被英国酒吧行业的主流杂志《The Morning Advertiser》评为全年销量增长最快的啤酒品牌。2010 年上半年,尽管整个啤酒行业仍然处于颓势,每周近 52 家酒吧倒闭,青岛啤酒英国市场销量继续保持了良好的增长势头,同比增长 27%。数字显示,青岛啤酒公司的品牌价值已从 2005 年底的 199.91 亿元上升到 2009 年的 426.18 亿元,在领先中国行业的同时,还首次跻身世界品牌 500 强。

借势世博 彰显中国公司智慧

今年世博会期间,青岛啤酒再次令人惊艳。众所周知,这场举世瞩目的盛会带来的不仅仅是来自全球各地的 7000 万名游客带来的消费力,更多的是给了全球公司一次拉近与消费者距离的机会。然而,如何在这场万国盛会、同时也是营销的战场中脱颖而出,将是最考验中国公司智慧的时刻。这其中青啤的表现让人印象深刻。

它巧妙地将中国传统的饮酒文化,融入"喝青岛,懂中国"的中英文双语系列主题广告,并通过插画风趣的表达出来。"迟到自罚三杯";"敲桌子不是生气,是大家一起敬酒"等这些传统的中国饮酒令,不仅能吸引外国游客的眼球,还激起年轻一代中国市场消费者的好奇心。

文化是世界通用的语言。那些跨国公司制造出的文化氛围,往往是他们制胜全球的法宝。比如麦当劳卖的不是面包加火腿,它卖的是快捷时尚个性化的饮食文化。同样,中国独特的饮酒文化也将是青岛啤酒国际化的一个卖点。而将传统的中国文化通过世博会展现给世界,亦是上海举办世博会的初衷。最为难得的是,这次成功的营销彰显了以青啤为首的中国品牌的成熟与智慧。

中国品牌崛起 青啤屡获殊荣

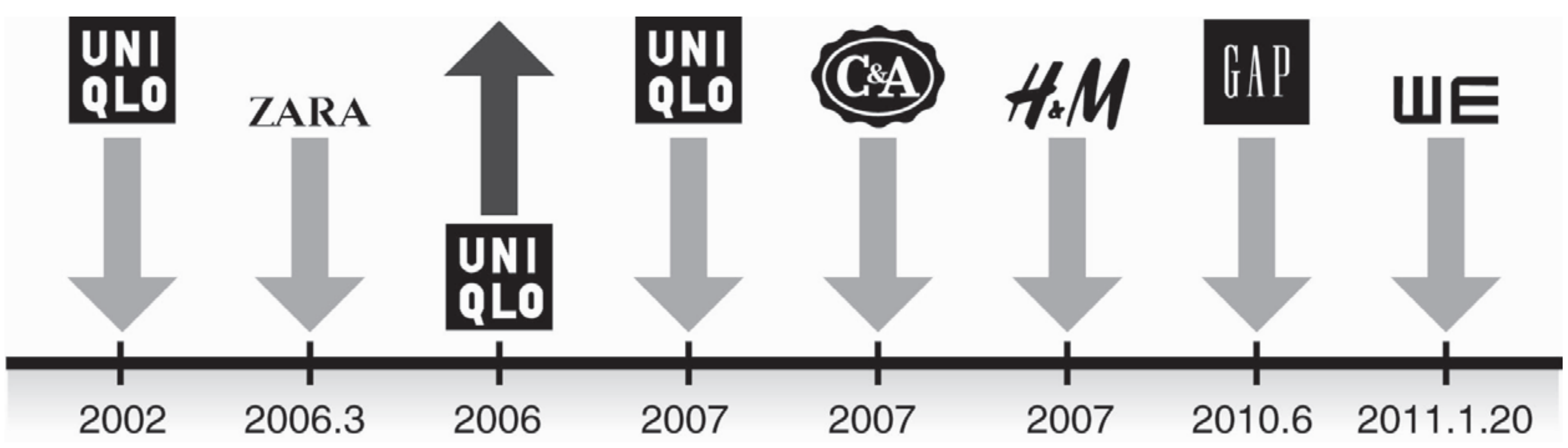
近年来,许多境外媒体对中国品牌持续关注。英国《金融时报》发布的"中国十大世界级品牌"连续两届颁发给了青岛啤酒;美国《商业周刊》评出 5 家"已获得相当认可"的全球企业,青岛啤酒在"已获得相当认可"的公司中位列第二。44%的受访者认为青岛啤酒是中国两大全球品牌之一,并在"中国的形象使者"方面给与了很高的评价。

某资深品牌营销专家认为,在国际市场竞争中,消费者对品牌的认同感一旦上升到国家的层面,成为国家价值的代表,就会明显提高企业自身和国家经济的整体竞争力,可口可乐之于美国,索尼之于日本,都是生动的例子。随着中国经济超越日本成为"世界第二大经济体",众多中国品牌的发展会越来越受到关注,大家对中国品牌在世界舞台上的表现有了更多的期待,最受赞赏的中国公司们也正用他们的全面发展来向世界递上更多的中国名片。

AD

奢侈品

国际时尚服装品牌登陆中国时间表



迟到的拉夫·劳伦

本报记者 王芳 北京报道

> 代理商与品牌商之间的矛盾永远存在，只是在中国内地，拉夫·劳伦与其中国代理商之间的矛盾早就已经非常突出，必须得到解决

情人节这天，美国品牌拉夫·劳伦(Polo Ralph Lauren)透露，计划将在中国内地开设直营店。这一举动被业内人士戏称为“迟到的游戏加入者”。与它同档次品牌的直营店早已在中国遍地开花，而拉夫·劳伦官方网站显示，其在中国内地仅有两家专卖店，都在上海。

40多年来，在美国和欧洲，拉夫·劳伦被排进了顶级奢侈品牌行列。而在亚洲，拉夫·劳伦至今被当作是一个模糊不清的中端商务品牌。可见，过去的数年中，拉夫·劳伦在中国的品牌经营很失败。

罪魁祸首似乎源自中国区总代理。

一名奢侈品业内人士称，早在2009年中旬，拉夫·劳伦就花费了几百万美元聘请波斯顿咨询公司重新对中国内地市场进行调研和评估。那时起，拉夫·劳伦公司就已经对中国区的总代理非常不满意，计划取消总代理，期望借助国际知名咨询公司的报告，重新建立起针对中国市场的包括线下、线上的一整套体系。现在，两年的时间已经过去，这套体系至今尚未执行。

“在争分夺秒的内地市场，他们这个速度慢到简直让人不可思议。”该人士称，“原因很可能是跟当年的万宝龙一样，与中国代理商之间的矛盾不可调和。”

该撤销的中国总代理

代理商与品牌商之间的矛盾永远存在，只是在中国内地，拉夫·劳伦与其中国代理商之间的矛盾早就已经非常突出，必须得到解决。

最简单的例子，拉夫·劳伦的三个系列，紫标系列、黑标系列和蓝标系列分别代表了不同的定位，有奢侈品行列的，有相对较贵的高端商务行列，也有针对年轻时尚的平价行列。但所有这些，均被中国经销商混合在一起出售，价格也是混乱不堪，低端系列被售出更多，因而沦为与CK同档次的地步，消费者被严重误导，品牌形象被破坏殆尽。现在还有很多内地消费者以为拉夫·劳伦就是那个满大街随处可见的仿冒Polo。

另外，拉夫·劳伦的经销商对选址也没有严格的要求，参差不齐，不但错过了抢驻一线黄金地盘的时机，还在二、三线城市盲目销售。

现在，一线奢侈品牌大多已经收回代理权，拉夫·劳伦的动作显得慢了几拍。意国时尚董事长严骏评价说，晚加入游戏总比不加入要好。

2010年11月，严骏曾被邀请前往伦敦参加拉夫·劳伦的一个数字旗舰店的开幕式，他说当时完全能够感觉到拉夫·劳伦的一些部门负责人对中国内地市场的明确态度，就是前景非常好，一定会转为直营。果然，今年年初，一些消息开始透露出来，显示出拉夫·劳伦对中国市场一整套战略的苗头。

严骏认为，过去多年间，拉夫·劳伦在中国的品牌价值没有被充分体现，这与它长期以来最注重的只是北美市场有关系，尤其是把最高端的东西都留在北美。该品牌70%的销售都是在北美发生，而在别的国家和地区都是依靠经销商，这不是健康的状态。

严骏说，现在很多一线品牌在亚洲的销售额能占据40%-50%，而拉夫·劳伦的亚洲市场仅仅贡献了9%。

现在，拉夫·劳伦上海直营店的员工已经训练有素，只要谈合作，第一句回话就是“我们不做代理！”一个未经证实的消息称，拉夫·劳伦对新开的上海专卖店非常重视，店内的陈设一定是经过现年72岁的拉夫·劳伦本人亲自过目后，认为和谐舒服才可以用。

第五大道奢侈品网CEO孙亚菲认为，国际品牌与中国代理商之间的关系演变有这么几种，“和平过渡”如Gucci；“赎买”如巴宝莉；“闹、打官司”如万宝龙。通过以上的种种方式，现在一线品牌基本已经回收了代理权，或许拉夫·劳伦的这次举动，能够掀起下一轮回收代理权的趋势，就是介于一线和二线之间的奢侈品牌转为直营。但不会是全部，因为很多二线品牌的目标还是以量大为主，需要借助代理商降低专卖店的成本。

中国计划

拉夫·劳伦在中国的计划包括线下和线上，即直营店和电子商务同时推进。拉夫·劳伦总裁罗格·法拉赫(Roger Farah)不久前对分析师们表示，中国市场是“一辈子只有一次的机遇”。他说，“我们必须迅速行动，加紧推进我们在这一地区的电子商务战略，因为我认为这将有助于衬托我们正在努力实现的品牌定位。”

对于线上，罗格·法拉赫表示，他们目前不光是在北京和上海物色店址，也在中国二、三线城市选址。

但是严骏认为，拉夫·劳伦现在进中国市场，首先选址是最重要的，虽然一线城市好的位置已经被占据，但对二、三线的扩张可以等到品牌定位基本完成之后，因为对于中国二、三线城市的消费者来说，有没有在北京见过这个牌子很重要。

严骏认为，拉夫·劳伦有两件事情是当务之急，一件是让中国人认识到这是一个非常高端的品牌；一件是建立中国团队，选择对中国市场非常熟悉的领导人才。

拉夫·劳伦在华发展计划是旨在提升亚洲业绩的整体计划的一部分。最近，公司也接管了在韩国和日本的特许经营店，并正在考虑在亚洲各地开设知名度高的直营店。

瑞士桑佛·伯恩斯坦分析公司(Sanford Bernstein)首席奢侈品分析师卢卡·索尔卡(LucaSolca)认为，拉夫·劳伦是一个“迟到的游戏加入者”，但其针对中产阶级的特性非常强大，如果能够成功执行，将会在中国市场获得成功。

科技

龙迅：打入苹果“心脏”

本报记者 缪舢 合肥报道

中国与世界先进芯片技术之间的差距，正在被一家名不见经传的小企业缩短。全球风头最劲的苹果电脑，部分高清音视频多媒体芯片，正出自他们之手。

这是一家叫做合肥龙迅半导体的公司。创建人陈峰，曾三次被英特尔公司授予荣誉证书，他是从第一代奔4到最新一代CPU芯片的主要研发人员。

英特尔老将创业

陈峰1995年进入英特尔，在那里度过了11年的光辉岁月。在集中了全球芯片设计顶尖高手的英特尔公司，陈峰因技术过硬受到重用。在那之前，他曾在军工背景的电子企业做过4年的雷达系统设计。

不过，陈峰总觉得自己的价值不应止步于一名芯片设计老将。“这么多年积累，总想派上用场，国内的市场有需求，也有机会。”陈峰说。

2006年，由中央组织部牵头引进海外高层次创新人才的“千人计划”开始实施，在首批122人的名单中，陈峰是其中的一位。他作为中国国产高端芯片突破关键技术的领军创业人才引进，被国家召回。

一个不为多数人所知的秘密是，中国高度依赖国际市场的不是石油，也不是铁矿石，而是芯片。

2009年，中国进口芯片1200亿美元，自行生产不到1200亿人民币，这其中还有些是中国作为海外芯片产品代工厂的加工产值。我国的芯片对发达国家的依存度达85%以上。芯片产业不仅消耗了中国最多的外汇，也让中国电子制造失去了“心脏”。电脑、家电企业、手机制造商等所需的绝大多数芯片都来自于国外进口。“到目前为止，芯片设计作为最核心的技术在中国非常欠缺。有些厂商的宣传的与我们看到的有差距。”陈峰说。

像美剧《生活大爆炸》里的理工科怪才一样，陈峰也不大善于与人打交道。在90分钟的采访中，他时不时蹦出令人费解的专业语言，还需要一旁的副总裁杨中不断解释。在龙迅的高管团队中，不是陈峰昔日的同事，就是他过去的校友。杨中是陈峰的校友；技术总监邹鹏是陈峰在英特尔的同事。市场总监许宽和运营总监唐述强，跟陈峰也有着20年以上的交情。

人无我有的芯片

陈峰亲自领衔设计的龙迅芯片数据传输率在2G以上，据说，国内芯片公司没有一家达到这个速度，大多只在1G左右。龙迅自2010年春季正式实现量产以来，目前投产的两款高清多媒体芯片，分别用于电脑和播放器。

说起龙迅研发的电脑芯片，一年多前，龙迅的海外代理商接触到与美国苹果公司配套的海能公司，并把龙迅的芯片推荐给了海能。海能同意对龙迅芯片进行测试，测试的重点在于，芯片本身的技术性能，以及与苹果电脑其他部件的兼容性。

经过长达半年的复杂测试，龙迅开始小批量随海能公司配套进入苹果电脑。迄今，龙迅向海能公司供货七八十万片，尽管量不大，却是国产芯片的突破。

“龙迅最大的特点是能够设计别人做不出来的芯片。”陈峰说，目前龙迅已取得10多项发明专利，2011年，还将陆续向市场推出10多款用于不同电子产品上的多媒体高清芯片。其中一款高清电视芯片，正在国内一家一线品牌的彩电厂商进行小批量试用，很快就能实现正式投产。

中国作为全球彩电制造大国，资料显示，2010年中国彩电产量超过1.1亿台，彩电零售市场销售规模为3998万台。也就是说，龙迅只要研制出技术性能和兼容性良好的彩电多媒体芯片，仅此一项的市场需求就不可估量。

不仅如此，陈峰还有更大的目标，“5年内跻身接口芯片的全球前三名，3年后去美国纳斯达克上市。”

互联网

Groupon入华“学生”不看好

本报记者 刘丹 北京报道

尽管美团网模式源于Groupon，但这不代表Groupon来中国就能做的好。美团网CEO王兴最近常常这样跟员工沟通。他坚信中国本土公司能把这个模式发展的更好。

受到Groupon入华挖墙脚影响的不止美团网一家。“60%的员工都接到Groupon的电话，他们给了2-3倍的工资。”拉手网CEO吴波称。早在去年底，团购网鼻祖Groupon入华的消息就已沸沸扬扬。当时，国内正处于“千团大战”局面的团购市场，事实上都是学习Groupon模式发展起来的。但其进入中国则会遭遇更严峻的挑战——本地化。

“学生”不看好

2010年3月，国内第一个Groupon“门生”美团网上线，尽管其照搬Groupon模式，但这个“门生”却不认为Groupon在中国会成功。王兴说，“他们做不成有两点原因：一是乱挖人给别人捣乱；二个是抬高广告资源，又缺乏线下推广经验。”

王兴所提的“捣乱”行为是指，Groupon的扩张做法。除收购和铺天盖地的广告外，它还通过挖空竞争对手核心人员、与商家签署独家排他协议、诋毁竞争对手等办法扩张。

易观国际分析师陈寿送对本报说，团购模式的扩张本身就是业务形式的快速复制，并购无疑是最高效的手段。Groupon的成功关键还是在于其团业务本身的服务能力，而并非上述其他手段。与其相比，中国本土团购网站的优势，只在于对中国传统服务业的商户更为熟悉。陈寿送认为，Groupon进入中国将给市场领先者带来压力，若它能和腾讯合作，在业务和品牌推广方面将会占优势。

但也有意见相左者。王兴则认为，腾讯并非Groupon最佳伙伴，而是强大的对手，且腾讯只是在纯粹的在线上领域很强。对于Groupon所缺少的线下销售团队，腾讯也是短板。

据了解，1月16日国内几家团购领头企业高层“小聚”，对Groupon入华发表观点并达成口头协议。参与“小聚”的58团购负责人徐贵鹏表示，每个月团购行业都有聚会，涉及Groupon入华的话题，并非主题。徐贵鹏称，每个企业都有自己的资源和优势，关键在于充分整合利用，最大的发挥优势规避弊端。Groupon和腾讯的合作有流量、资金、品牌等方面的强项，但也有合资企业不得不面对的企业文化、管理团队整合等问题。能否扬长避短应对本地化的挑战，是它们需要面对的课题。

而真正感觉到威胁的是一些小团购网。like团团长对本报表示，Groupon进入会加剧竞争格局，“毕竟一个有用户一个有运作能力，小团购网站如果运营出现困难，就可能会被收购。”

为时不晚

中国互联网络信息中心1月数据显示，到2010年12月，我国1.3亿电子商务用户有网银支付能力，参加团购用户数达1875万人，普及率4.1%。据购团网数据统计，团购行业2010年的总销售额达25亿元。

陈寿送表示，团购网站的价值在于其顺应电子商务的趋势，将传统服务业与电子商务进行了融合，在商户与用户之间搭建了一条互联网通道。目前国内拉手、美团等团购网站的领先优势已经逐步拉大，中小团购网站已面临经营的风险。Groupon此时的介入从时机上来看并不晚，关键是其本地化的能力。

实际上此次Groupon是通过，其在香港收购的子公司uBuyiBuy而进入大陆市场的，此前，上述子公司已公开表示，Groupon在华已雇用了约120名员工，并计划在三个月内将员工数量扩大到约1000名。相对于Groupon的热火筹备，如何作出本土化的区别才是关键。

团购网在中国落地之初，就带有中国特色的形式。例如，国内团购跟手机联系很紧密，消费者可通过短信认证消费。而美国通常就通过打印。支付方式上，美国用信用卡，中国则是第三方支付。

王兴说，现在有些团购网站很会忽悠，说自己覆盖了两三千个城市，但是真正本地有销售团队的并不多。

经过了2010全年的发展，上千家团购网站一起普及培育了市场，如今，想找商家谈合作已不再像刚开始那么困难了。一年的洗礼，更多的团购网开始有了自己的模式和定位。多家团购网负责人向本报表示，2010年如果是千团大战的话，2011年将会演变成百城大战。

NGO的力量 归真堂IPO遭杯葛

上接27版

2006年12月，国家林业局野生动植物保护司副司长王伟在国务院新闻办举行的新闻发布会上专门指出：“熊胆作为中国独有的中医药宝藏，已入味123种中药，其独特的止痛消炎的功效目前尚无其他药物可替代，且目前大量的患者需要依赖这些药物治疗，因此，在找到好的替代品之前。中国目前不会设定取消‘养熊取胆汁’的时间表。”

值得一提的是，在2010年召开的“中国黑熊资源保护与利用研讨会”，有关专家认为，黑熊人工养殖产业完全符合《濒危野生动植物种国际贸易公约》和《生物多样性公约》的精神和宗旨，有利于野生动物的保护。而归真堂甚至与同类企业一同发起了“中国黑熊保护和养殖专业委员会及中国黑熊保护基金”。国家林业总局分别野生动物保护的贾建生副司长出席了该会议。

一位业内资深律师表示，“网民自发声讨一家拟上市公司并最终成功阻止其上市融资尚无先例。尽管归真堂的经营行为并不违反现行法规政策，但如果有关政府部门不顾及民意一味为归真堂上市‘挡箭’的话，那么民间的怒火便极有可能转移到相关政府部门，甚至其直接负责人身上。相关政府部门应会慎重考虑意见双方的声音。”

亚洲动物基金的张小海强调，该基金的直接目的并不是具体地反对归真堂上市，而是希望通过表达自己的声音普及公众教育，让更多人知道动物也应有“动物福利”，并让公众自发的抵制熊胆制品。“如果归真堂愿意转型，我们甚至可以赞助转型的资金。”

杰赛科技：作信息网络时代综合提供商的领跑者

随着三网融合试点方案的获批及物联网的定位提升到国家战略高度，预计在未来5-10年内将吸引直接投资总额超万亿元。杰赛科技，作为信息网络建设技术服务及产品的综合提供商、国家高新技术企业，在把握“三网融合”及“物联网”双重机遇的同时，正力图发展成为信息网络时代的领跑者。

高新科技创领产业发展

广州杰赛科技股份有限公司成立于2003年3月6日，具备七项全流程、跨网络的甲级或壹级等最高级别资质。同时，公司还是国家信息安全标准化技术委员会工作组会员、中国通信标准化协会工作组会员，公司主持或参与了通信网络技术相关的1项国际标准、28项国家标准和2项行业标准的制订工作。其自主创新的技术水平和产品质量均处于国内领先水平。

截止目前，公司已拥有32项专利，已申请并获得受理的专利88项，软件著作权44项，软件产品13项、非专利技术15项。尤其在公众信息网络建设综合解决方案方面，公司已成为国内最大的独立第三方设计院。

创新优势树立行业品牌

自创立之初，公司即着眼于信息网络建设整体发展，对WCDMA、CDMA2000与TD-SCDMA三大主流标准做了大量的技术储备，编写出版了3G规划设计手册等行业工具书，先行在海外开展了3G规划设计业务，取得了先发优势。

同时，凭借SCADA系统及相关技术，在智能专用网建设领域为政府部门、公用事业和大型企事业单位，提供供水、供气、环保、交通、建筑及安防等方面的集信息采集、控制与管理的网络系统建设。物联网的快速发展将极大地促进公司的相关业务增长。

多年来在扩大市场占有率的同时，国家重点工程建设项目的承接不断提升了企业的品牌价值。从2008年数字奥运，到2010年数字亚运，在展现技术和管理实力的同时，展现了国内整体行业的快速发展。另一方面，在政府、公共事业、安防等专用智能网络建设领域，承接了机场航站楼控制中心工程、地下轨道交通工程等项目。

启迪未来永续创新的募投项目

本次募集的资金主要用于投资建设“通信网络规划设计优化与运营支撑平台技术改造项目”、“基于WAPI标准的新一代宽带无线接入网产业化技术改造项目”和“基于通信网络的多媒体信息发布系统技术改造项目”。拟投入的三个项目主要为公众网络运营商、政府、公共事业等行业和部门提供服务和产品，具有良好的市场前景。若募集资金投入项目能如期达产并取得预期收益，则三个项目合计将为公司新增营业收入46,550万元，新增净利润8,234万元。

杰赛科技此番登陆资本市场，借助资本市场的力量，加之自己的优势必将创造出更具竞争力的服务和产品。在未来三年内，努力建设成为国内一流、国际知名的信息网络建设服务与产品的综合服务提供商。

PE家笔记

微博还未出现能够盈利的模式,就像QQ的兴起一样,起初也只是在积累越来越多的用户,过了几年后才逐渐开发出相适配的产品来

微博适配产品尚需时日



投资手记

肖水龙 创东方投资有限公司董事长

像我这样一个不爱赶时髦的人，面对愈演愈烈的微博热也不禁大呼，这种突破传统互联网的新型传播真给力。

热点新闻的源头开始出自微博，且随着微博的快速传播，事件的影响力无限扩大，微博俨然成为传媒业一匹横空出世的黑马。最典型的莫过于浙江乐清"上访村长"之死,照片、文字等迅速从微博发出，并在传统媒体上展开热议,所有眼球高度聚焦,舆论强震由此而生。当然,随心所欲的微博也容易出现假新闻，最大的乌龙就是作家金庸两次"被死亡",金庸自己听闻后表示"很淡定"。

微博现在有全民上阵的架势,但它并非草根一族的阵地。无论是经济名人、体育名将、娱乐明星,还是文化名家,都争先恐后开通认证过的"加V"微博，我所知道的就有茅于轼、谢国忠、姚明、冯小刚、姚晨等各界名人。而作为较早开通微博的姚晨,更是以462万粉丝被冠以"微博女王"的称号。

除了个人，一些机构也纷纷开通官方博客,这当中有政府机构、公司、行业协会等等。广东省公安厅以540万的微博粉丝被称为"厅哥",堪为机构中的微博明星。在我们投资界,一些PE、VC等机构以及投资家,都抢着开通微博,这不仅可以显得自己很"潮",更可通过交流互动，最便捷地获取即时信息，你拿它来宣传公司或者招聘员工都未尝不可。一些机构在大型会议上,也通过微博与网友即时互动,以示人气。

上海交通大学舆情研究实验室发布的《2010中国微博年度报告》数据显示,至2010年10月,中国微博访问用户规模达1.25亿人。试想一下,如果一个热点同时有1.25亿人在关注,是不是超过了所有传媒的影响力？一位报业总编透露，一份专业性报纸的真实发行量如能达到20万,便是非常成功的;一家都市类报纸如有50万的发行量,足以令同行羡慕嫉妒恨(在此我们不谈一些报刊对外宣传的虚数)。与上亿级用户且可以互动的微博用户相比，报纸以至其他电视、电台等媒体,其影响力是不是相形见绌呢?

微博持续发烧，一个重要原因在于，其与现代社会高速的生活节奏相适配。忙碌的现代人,属于自己的时间都是碎片式的，属于自己的思维也是碎片式的,观点同样呈现碎片式,限制140个字的微博，恰好与碎片式社会相适配。

同时，移动互联网的便捷性推波助浪，移动互联网的兴起带动了这股热潮。以新浪微博为例,每天都有超过2500万条的微博内容发布，其中有38%是来自移动终端。随着今后3G用户数目的扩大，越来越多的人将在移动互联网中微博。随时随地、随心随性，微博的方便和自由对现代人有着强大的磁力。

微博难以撼动的强大传播力,已使传统媒体望尘莫及。假如将某人的微博看作"发射中心",同时其也是一个"接收中心",可以源源不断地与人"关联"并"传染"下去,一旦有热点事件发生,那么短短几分钟内,微博圈内便人人皆知了。

微博还呈现了较强的实用性,有公司开始在微博上招聘人才，也有公司公开宣布不再投其他媒体的广告，以公司的微博宣传公司的产品，还有人直接在微博上开新闻发布会。联想集团董事局主席柳传志就曾在内部会议上表示，要好好利用微博这种新渠道做好联想投资的品牌。

我不得不以投资人的灵敏，仔细端详起这个新兴"工具"。我一直强调"冷静地对待、理智地投资",对待炙手可热的微博,我也同样要强调这句话。

尽管如此地狂热，但是微博还未出现能够盈利的模式，就像QQ的兴起一样，起初也只是在积累越来越多的用户，过了几年后才逐渐开发出相适配的产品来。不过,现在没有当然不代表将来没有,只要提高用户的黏性,就不怕找不出相应的产品。人流如织的大街上还怕卖不出去东西？只怕你没找到他们想要的。

微博将来能有哪些盈利方式呢?依我看,收费是一种方向,比如向微博用户如个人、机构按月收费,如果每人每月10元，那么上亿的客户就是10亿元,一年就有100亿了!还可以在微博上植入首页,首页一样可以做新闻、游戏和广告，收入也会相当可观。另外，跨微博平台的超微博模式如果出现,将各网站的微博整合信息等方式,也可产生新的模式赚钱，还可以将购物、游戏、下载音乐等等服务植入微博当中，那么寄生在微博中的种种服务便将产生巨大的销售和利润。微博明星也将会大有市场，可以为商家大做广告呢。

你可能会想，当这阵微博热过去,微博将像一些陈旧的游戏一样了无生趣,无人问津。这种可能当然无法排除,但我认为,微博的潜在魅力依然无穷无尽，未来的微博很可能形成这样的局面——人人是记者,人人是电台,人人是节目主持人。如何实现呢?其实在技术上来讲应该不算难事,在微博上加载语音和视频,如果你见到有趣的事或者刚好撞到大事件,直接拿着手机通过微博边走边拍边进行讲解播出,这就是微播电视;不愿出现画面的话,你也可以通过声音进行语音播出,这就是微播电台。这样的话,微博上的信息将更加丰富多彩，全民皆记者的时代来临之后，不但会拓广信息来源方式,原有的生活方式也被彻底革新了。

> 当这阵微博热过去,微博将像一些陈旧的游戏一样了无生趣，无人问津。这种可能当然无法排除，但我认为,微博的潜在魅力依然无穷无尽

目前,新浪、网易、搜狐、腾讯都纷纷推出微博,新浪以"随时随地分享身边的新鲜事儿" 将名人揽入自己的微博聚集人气，腾讯还是打年轻一族这张王牌。目前,各家都还处于跑马圈地的第一步，未来拥有数以千万甚至上亿的用户之后，盈利的商业模式将会应运而生。先免费再收费,中国人还是喜欢这种表面的人情味。

电子邮箱已使手写信退出日常的交流方式,QQ聊天也使远程交流变得随时随地，微博将怎样革新人们的生活呢?又将会催生怎样的盈利模式?为此PE、VC可见的投资机会又藏在哪里?

财大气粗的网络大家新浪、腾讯等，显然不缺PE、VC数千万元的投资，从资本市场引入更多的投资对他们来说易如反掌，未来将微博分拆上市很有可能。不过,拨开这些显而易见的机会，其实微博还会催生许多其他的机会,这些商机或寄生在微博之上,其新型服务或者针对性的产品，将能通过微博的载体赚钱，我估且将之称为微博商机，就像当今的互联网一样带动了无数的生意。谁又能断言,微博经济不会成为地产经济、网络经济之后的第三个带动世界经济走向繁荣的增长点呢?

2010年3月,一位媒体朋友拉我开通了微博，不谙时尚的我终于头一回在"流行"中赶上了趟。我还给我的微博定了一个主题:创投世界,智趣生活。微博是什么?我给它下个不成熟的定义:以微见博,改变生活!

相关链接

微博小史

本报记者 刘丹 / 文

2006年，美国博客技术先驱埃文·威廉姆斯(Evan Williams)创建的新兴公司推出了一项新型互联网服务,人们可以通过140个字符随时随地发表见闻和感受，被称为微博客,此后在一系列重大突发事件中,微博客都起到了"排头兵"作用,成为报道重大突发事件的先锋。

2007年5月,校内网创始人王兴建立中国大陆第一个微博客饭否网,"饭否"二字体现了微型博客的"唠叨精神"，恰如中国人喜欢见人就唠叨一句"吃饭了吗？"

2009年上半年,饭否的用户数从年初的30万左右激增到了百万,王兴称之为"即将爆发期",但同年7月被突然关闭。

而此时,门户巨头新浪已将眼光转向微博。2009年4月,新浪拍板做SNS,但是产品设计经讨论后被否决,最终被保留的微博项目从7月开始研发,四周后便推出内测。随后,微博魔力开始发酵。

事实上,新浪和"饭否"最大区别是,不照搬美国模式,而是给出了全新的定义,强调微博的媒体特性。

而由此带给用户的体验就非常不同,在"饭否",用户晒心情、分享生活等;新浪微博虽也保留了140个字的产业形式不变,但却结合了门户网站资讯的优势，借鉴名人博客的经验,通过精英化的观点发布形成聚众效应。

通过媒体化方式,呈现媒体的聚合资讯、精英化观点,是吸引新浪微博用户增长的主要因素。

目前,在中国刚刚解决生存问题的微博,如何发家致富奔小康,是首先要考虑的问题。

2010年7月28日,诞生不到一年的新浪微博开放平台正式上线,新浪微博上的应用已达229个,并且还在持续增加。

易观国际分析认为,新浪如此重视微博开放平台的原因,不仅仅是要将新浪微博打造成中国第一微博客更重要的是要借助微博实现战略转型，从内容平台转型为用户平台,保持高黏性大规模的用户群。

但新浪的这次转型并不被看好,其第一个遭遇的便是腾讯。腾讯通过QQ用户端对用户需求做了非常深度的挖掘。另外社交平台是社会关系范畴，而新浪一直走的是泛关系的模式，这两种模式未来也会遇到冲突。如何调和矛盾,也是新浪会面临的问题。

内蒙君正:依托资源实现一体化的能源化工新贵

内蒙古君正能源化工股份有限公司(601216,下文简称"内蒙君正"或"公司")发行1.2亿股A股股票,并即将在上海证券交易所挂牌,这将掀开这家能源化工企业发展进程的新篇章。

内蒙君正是内蒙古自治区第二批工业循环经济试点示范企业之一。该主营产品包括电力、电石、硅铁、聚氯乙烯树脂(简称"PVC")、烧碱等。值得注意的是,自设立以来,公司一直致力于通过一体化经营,以自备电厂为纽带,建设"煤—电—氯碱化工"和"煤—电—特色冶金"一体化的循环经济体系,实现资源、能源的就地转化。

2007-2010年,公司营业收入分别为11.02亿、16.01亿、12.98亿、28亿,归属于母公司所有者的损益分别为1.61亿、2.10亿、1.53亿、4.86亿。

规模和资源优势突出

公司创立于2003年，全国化工500强民营企业,内蒙古自治区重点企业。公司产品和业务涵盖:发电、白灰、电石、PVC、硅铁、水泥熟料、水泥等产品，是国内少数几家能够实现上下游资源整合经营的的氯碱企业之一。

公司目前拥有年发电量21亿度、白灰40万吨、电石26万吨、PVC32万吨、烧碱24万吨,硅铁10万吨,水泥熟料75万吨的产能,是国内少数几家硅铁产能达到年产10万吨产能的企业。2009年,公司电石和硅铁产品产能、产量均位居行业前十,规模优势明显。



由于资源、能源在产品生产成本中所占比重较大，因此获取资源、能源的成本高低和利用资源、能源的效率直接决定了企业竞争力的强弱。国家产业政策明确要求该类产业向中西部具备资源优势的地区转移,限制东部及沿海地区新建生产装置,同时,支持具备资源禀赋、发展循环经济、具备核心竞争力的企业通过规模扩张以及收购兼并，提高行业集中度,促进行业健康发展。近几年来,随着能源、资源价格不断上涨,以及国家对新建、改扩建项目的装置规模、能耗标准、配套设施等要求越来越严格,行业经营成本不断上升,已经呈现出产能逐步向中西部资源丰富地区转移的趋势。2008年四季度以来,受金融危机影响，能源需求下降,带动化工产品价格下跌，产业结构单一、获取资源成本较高的企业已无力应对市场竞争,产能向资源丰富地区转移的速度正在逐渐加快。

公司地处内蒙古自治区西部的乌海市,当地及周边地区富产发展氯碱化工及硅铁冶炼所需的煤、原盐、石灰石、硅石等资源,公司已建成国内较为完整的"煤-电-氯碱化工"和"煤-电-特色冶金"一体化的循环经济体系,产业布局和发展模式契合了国家产业政策的要求,代表了行业发展的趋势,先发优势明显。

内蒙地区凭借资源优势定位为国家战略能源基地,"十二五"期间建设"国家能源重化工基地",重点发展煤炭就地转化及综合利用项目。内蒙君正作为内蒙地区能源转化及一体化综合利用的标杆性企业,地处资源产地,具有相对完整产业链条,有望在这一过程中实现跨越式的发展。



此次募集资金将用于年产40万吨PVC/烧碱项目，该项目总投资额为19.80亿元，不足部分由公司自筹解决;若实际募集资金大于上述项目投资资金需求,则用于补充公司流动资金。

本次募集资金项目投产后,公司生产规模将大幅增加,PVC 产能将从目前的5.5万吨增加至45.5万吨,烧碱产能将从目前的4万吨增加至32万吨。目前,该项目已部分投产,新增PVC产能26.5万吨，新增液碱产能20万吨。规模效应及新装置的应用将带来单位生产成本的进一步下降,从而提高公司的市场竞争力和持续盈利能力,竞争优势将得到进一步强化。

打造完整的产业链

公司自成立以来,依托当地资源优势,以自备电厂为纽带,致力于建设完整的"煤-电-化"产业链条,通过一体化经营实现资源、能源的就地转化。目前,公司的业务范围已经涵盖了产业链中的发电、电石生产、烧碱制备、电石法PVC制备、硅铁冶炼、石灰石开采、生石灰烧制等环节。为进一步完善产业配套,公司控股子公司乌海市神华君正实业有限责任公司拟开发骆驼山煤田东南部的白音乌素煤矿,该煤矿年开采能力120万吨，目前正在开展各项前期准备工作。另外,根据有关部门的相关批复,公司在实施白音乌素煤矿灭火工程及黑龙贵煤矿塌陷区治理工程过程中产生的工程煤由公司自用或销售。2010年1月白音乌素煤矿灭火工程已经正式开始实施,2010年度该项目的实施新增公司工程煤营业收入1.24亿元。

通过多年经营,公司已形成了国内较为完整的"煤-电-氯碱化工"和"煤-电-特色冶金"一体化的产业结构。完整的产业配套带给公司的竞争优势主要体现在以下几个方面:

首先，公司因为整合了上游资源、能源行业而具有较强的抗风险能力。当资源、能源供应紧张、价格上涨时,公司能够保证原材料和能源供应充足,为下游产品的稳定生产提供了保障,同时锁定了原材料成本大幅波动的风险。目前,公司生产电石所需白灰、生产PVC所需电石以及生产电石、硅铁所需电力基本实现自给。

其次,各业务环节在工序、空间上紧密衔接，有效降低了经营成本。君正矿业生产的白灰直送君正化工作为生产电石的原料;君正化工实业部所产电石首先满足氯碱车间PVC生产的需要，剩余部分对外出售;烧碱装置电解原盐产生的氯、氢气在氯碱系统内供PVC装置；自备电厂发电通过变电站直接输送到电石和硅铁生产装置。同时,由于公司自备电厂、君正化工、君正矿业等生产部门之间的空间距离较近,在小范围内可以完成整个生产过程,从而为公司降低成本,确立竞争优势创造了良好条件。

第三,完整的产业配套使公司具有较高的整合效益。公司各主要产品的生产须要消耗大量电力,国内能源供应紧张,行业内常发生由于用电限制而影响生产的情况,公司拥有自备电厂,用电不受峰谷限制,保证了下游产品的平稳生产;同时,下游产业配套也保证了电厂能够高负荷运作,最大限度提高了设备利用率。

得益于完整的产业链条,公司主要产品近三年产能利用率远高于行业平均水平,公司资产运营效率超过行业平均水平。

循环经济利用

事实上，依托完善的产业链条,循环经济正是内蒙君正公司另一大业务特色。循环经济即一种以资源的高效利用和循环利用为核心,以"减量化、再利用、资源化"为原则,以低消耗、低排放、高效率为基本特征,符合可持续发展理念的经济增长模式。

公司积极贯彻科学发展观,建设循环经济模式,力求以最小的资源消耗换取最大的经济效益,实现可持续发展。公司是大力发展循环经济的代表企业,坚持走资源综合利用、循环经济的可持续发展道路,在节约能源的同时,基本实现了零排放。

目前,公司已实现多个环节三废的循环利用,电厂发电产生的余热用作生活取暖和募集资金拟投资年产40万吨PVC/烧碱项目的生产热源;生产电石的上游原料石灰石尾矿和生产PVC产生的电石渣用于电厂脱硫剂;电厂的排污水经处理后一部分用于冶炼硅铁和生产电石设备的冷却水,一部分用做厂区绿化。

完备的循环经济体系降低了公司产品电耗和原材料单耗水平,节约了成本,同时极大的提高了设备使用效率,增强公司的综合竞争力。

为进一步深化循环经济体系,实现生产过程"零排放"，公司于2008年投资建设气烧石灰窑项目,该项目已于2009年内投入生产，项目生产过程中,原料采用君正矿业生产的石灰石,燃料使用经过净化的电石生产排放尾气,生产出的活性石灰供电石炉作为原料使用,达到经济、节能、环保的目的,是国内首个成功引入日产600吨套筒式气烧石灰窑将电石炉尾气回收再利用的循环经济项目,使公司电石生产中的电耗由3350度/吨大幅下降至3150度/吨,同时对于电石的产量及质量亦有显著的提升,从而进一步增强了公司竞争力。

汽车 Automobile

编辑:张耀东 E-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn 美编:周青 2011.2.21

高管变化 北京奔驰销售体系待调整

本报记者 刘晓林 北京报道

农历新年伊始,北京奔驰便为平静的中国汽车界带来一阵波动。日前,“北京奔驰执行副总裁司卫将调任北京汽车股份有限公司(下称‘北汽股份’),负责新成立的奔驰品牌业务部”的消息得到了北京奔驰方面确认,接替司卫的正是国内多家车企寻猎的目标——去年11月卸任上海大众斯柯达品牌营销事业部执行副总监的付强。

对于始终处在舆论中心的北京奔驰而言,新机构“奔驰品牌业务部”的成立以及营销高手付强的加盟都传递出一个明确的信号:北京奔驰与奔驰中国在销售领域的利益纠结到了疏解的时候。

一个品牌,两家销售公司,过去几年中,北京奔驰与奔驰中国在销售领域的摩擦不断升级。

“在北京奔驰和奔驰(中国)两个销售体系之上,新建一个统一的机构来统一协调销售工作,以此实现合力,形成一个中外双方和谐共进的局面”,不久前,接受记者专访时,司卫再次强调了这一“最佳解决方案”,“这不是我个人的想法,也是北汽集团以及戴姆勒集团共同的想法。”据相关人士透露,中德双方已经就此想法基本达成一致。

这意味着,继五年前北京奔驰成立时股东双方的艰难角力之后,奔驰在中国将展开又一轮的体系调整,而与此伴行的,还将有一场北京奔驰的营销革命。



北京奔驰与奔驰中国在销售领域的利益纠结到了疏解的时候 CFP/供图



司卫 原北京奔驰执行副总裁、新任北汽股份奔驰品牌业务部负责人 CFP/供图



付强 新任北京奔驰执行副总裁

数字背后的隐忧

2010年,奔驰品牌在华销量同比增长115%,达到147670辆,远远超出12万辆的目标。其中北京奔驰销量突破5万辆,较2009年增长180%;销售收入超过160亿元,同比增长158%,第一次实现真正意义上的盈利,且盈利数字为10位数。2010年被认为是北京奔驰“历史性跨越的一年”。

但也同样是在这一年,奔驰在中国的体系隐患也集中曝光。

2010年7月,豪车品牌奔驰在中国的价格底线大面积失守,主流车型奔驰E级车的最大价格优惠幅度甚至达到了10万元。在短暂的不解后,业界很快就发现,在奔驰的两大利益体——奔驰中国及北京奔驰当初看似妥帖的销售协议中,早已埋下了利益冲突的伏线。

“先进口后国产,这在北京奔驰产能有限的情况下来看,是没有问题的。”据接近北京奔驰高层的业内人士介绍,但用于投产全新一代E级的原克莱斯勒生产线仍在提升改造中,这造成北京奔驰仅有国产C级车来迎接井喷的市场。于是,北京奔驰与奔驰中国达成协议,由后者先进口部分E级轿车来填补市场空白,半年后转由北京奔驰国产新E级来接棒。

但实际操作中的问题很快在进口车与国产车的市场交接中出现。2010年6月,国产奔驰新E级车推出时,仍有大量进口E级车积压在奔驰中国手中。虽然通过协商,北京奔驰拿到了尚未推出国产版的进口E200的销售权,但由市场造作失误引发的进口车“甩卖”已经不可避免。

由于国产与进口车“价格倒挂”引发的混战,被寄予厚望的国产长轴钜版奔驰E级车在上市后也并未能实现预想中的一炮而红。

在此后的反思中,奔驰在华两套势均力敌的销售体系——“奔驰中国销售公司”和“北京奔驰销售公司”被毫无异议地推为始作俑者。这种分而治之的销售体系与奥迪和宝马皆不相同,前者的国产和进口车销售权统一由强势的一汽-大众奥迪销售事业部管理,后者则由宝马中国来主导。在产品上,两大豪车品牌选择了要么国产进口车型同时销售,在统一的营销体系下划定稳定的价格体系;要么错位销售,进口个性版本作为国产车型的补充。

与这两种模式相比,奔驰看似清晰的销售权分离模式却存在着硬伤。

“我们已经注意到了这个现象,目前正在考虑通过新的办法来解决此问题。”戴姆勒全球董事长蔡澈在接受本报提问时承认,这种进口与国产车销售体系的分治,已经在一定程度上制约了奔驰轿车在国内的发展。

而司卫入主奔驰事业部被看做是双方构建协调机制的第一步。“以前没有固定的团队负责跟戴姆勒相关的合作项目,而奔驰事业部成立后的工作内容就是跟和奔驰相关的业务做对接和支持。”北汽股份相关负责人表示,“我们一直在寻找合资双方利益的结合点,这也是奔驰事业部成立后的主要工作之一。”

据介绍,奔驰事业部是北汽股份新成立的几个业务部门之一,除了和合资外方的沟通,其另一个使命就是完成将北京奔驰中方资产注入北汽股份的任务,为北汽集团整体上市铺路。而届时,北汽股份将成为北京奔驰的中方股东。

这意味着,无论从立场,还是工作性质上,新的职位都赋予了司卫一个全新的定位。“现在是站在股东层面,代表北汽与戴姆勒沟通。以前在北京奔驰做的工作是战术层面的,现在则是战略层面的”。

从合资公司“执行者”到中方股东“协调者”,司卫的身份变化正式宣告,奔驰在华两套销售体系的统一已提上日程。

模式之辩

在中方的“协调”平台出现后,奔驰在中国的销售体制最终会采取何种“模式”便成为下一个必须解决的命题。是模仿奥迪一样都交由合资公司负责,还是像宝马一样由外方主导?

“与这两种都不相同”,对于业界开出的选择题,司卫表示,“最好的模式就是同一个品牌,在销售领域由同一个公司来负责。”

这也呼应了业界的猜测:从双方一致赞同的“第三方协调机制”来看,最可能的是在北京奔驰和奔驰(中国)两个销售体系之上,成立一家多股东组成的新公司来平衡各方利益,也即业界此前猜测的“大合资公司”。

不过,即使大合资公司成行,中外股东双方仍面临着谁来主导新销售体系的问题。“北京奔驰现在对于北汽来说非常重要,而且会越来越重要。”业内观点认为,“在去年实现盈利后,北京奔驰的利润贡献很快就会赶上北京现代,北京奔驰的提速是必然的。”

对奔驰来说,合资公司的重要性同样显而易见。2010年,北京奔驰在华总销量超过5万辆,占奔驰在华销量的比例已超过35%,而奔驰2015年的目标是国产与进口的比例达到70%:30%。由此,北京奔驰在奔驰体系中也将占据更加重要的战略地位。有媒体分析甚至指出,从奔驰加码合资公司的投资以及把发动机等关键零部件拿来与北汽合资来看,戴姆勒希望通过这种方式令北汽让步,从而达到控制大营销体系的目标。

另一种观点认为,就奔驰在华的现有两套体系而言,北京奔驰销售公司的存在有相关政策规定作为前提。因此,“如果采取两者选其一的模式的化,最大的可能性是奔驰中国销售公司被收编,合资公司必定会越来越强势,这一点奥迪、宝马都看到了,奔驰不会看不到”。

而接替司卫的正是当年一手开创了奥迪在华销售耀眼业绩的付强。而北汽希望将奥迪在华的销售经验移植入北京奔驰似乎也是题中之义。

对于奔驰在华新销售体系何时浮出水面,北汽股份相关高层表示,“新模式的具体构架双方还在沟通和探讨中,方案还不成熟,所以目前尚没有具体的时间点,但双方都希望越快越好。毕竟未来几年市场的增速可能会放缓,竞争也会随之更加激烈,所以优化结构的紧迫性也随之加强。”可以预料,在新的市场背景下,又一场新的博弈即将展开。

下转35版

汽车观察

别让“阴谋论”障眼

张耀东/文

上周,美国交通部发布了一项历时近1年,针对丰田电子控制系统的调查结果,结论是,“没有发现车辆电子节气门控制系统存在缺陷”。

对于这一结果,有人认为是美国政府在给丰田洗冤平反,甚至认为美国媒体应该向丰田道歉。倒是丰田的态度还算冷静,在表示对调查结果欢迎之余,仍表示丰田在这一事件是有责任的。

发生在去年此时的召回事件的确让丰田遭遇当头一棒,直接导致其在全球的销售都大幅下滑。先是因为脚垫和加速踏板的问题,丰田召回了1200万辆车。后来又有车主反映丰田的电控系统存在问题,于是,美国交通部又对此进行了调查。

此次所发布的调查结果,只是证明了电子节气门控制系统没有问题,而并不是说此前的召回就是错误,因此算不上“平反”。

丰田事件还让一个词在汽车行业内变得火热,那就是“阴谋论”。相当一部分人士认为,这是美国的一个阴谋,目的是为了击垮丰田,以保护陷入破产境地的美国汽车公司。而此次调查结果,更让“阴谋论”的说法甚嚣尘上。

是不是真的存在“阴谋”,这是中国媒体很难去核实的。而且,在整个召回事件里,“阴谋论”也不应该是主因。问题的关键是,丰田的确犯了错误,并且在事件初期,改正得并不及时。

如今,丰田都已经认识到自己的问题,并且强调要“回到原点”,中国汽车人又有何理由要去强调“阴谋论”呢!况且,若总以“阴谋论”度事,会形成思维定势,而一叶障目的。

丰田事件至少给了中国相关部门和企业四点启示:一是,相比于美国,我们在汽车召回等法规建立和执行上,还是有些欠缺的;二是,即便是丰田这样一个以品质见长的大公司,也可能会犯错误,我们不应该过于迷信和袒护大公司;三是,企业发展速度过快是有风险的,即便是丰田这样管理能力超强的公司;四是,时刻都要认真聆听消费者的反馈。

对于这些启示,在去年丰田事件最为火热时,我们曾有过很多反思和建议,但事过一年,成效有多大?

汽车“三包”等政策仍迟迟没有出台;车企们热衷的还是疯狂扩产,24小时加班加点地生产,幻想着能够做到速度和质量齐头并进;在销售和服务满意度上,许多大品牌都还在停步不前、甚至倒退……

这些都是非常危险的,不可持续的。中国已经成为世界汽车大国,而要想成为强国,就必须要建立起有利于行业长远发展的秩序,要有对车企的奖惩门槛,要有技术、品质和诚信的指挥棒。这样才能真正赢得丰田等跨国车企的重视和尊重。这应该是丰田事件中最值得我们反思的,无论有没有“阴谋论”,都应该去反思和改进。

通用董事长艾克森的中国情人节

本报记者 杨小林 北京报道

三年前,通用中国销量为全球销量的1/10。三年后,这一比例超过了1/4。更让通用欣喜的是,以中国为首的通用国际部已然成了通用全球利润的“奶牛”,不仅支撑通用走出破产保护的阴影,而且助推新通用成功实现IPO。

2010年,通用汽车在中国销售汽车235.2万辆,同比增幅达到28.8%,这一数字使得中国市场超越美国市场,成为通用汽车销售量最大的市场。

“毫无疑问,中国的确是整个通用汽车王国王冠上的明珠。”周二,通用汽车公司新任董事长兼CEO艾克森(Dan Akerson)首度出现在中国媒体面前,毫不掩饰其对通用在华业绩的盛赞。

在中国媒体面前,艾克森许下了两年在华推20款新车(含改款车型)的承诺,并强调进一步加大在华战略投资的力度,加快推出本土及全球开发的新车型,以确保通用汽车在华长期发展并保持领先地位。

穿梭外交

公开资料显示,63岁的艾克森是海军军官出身,2009年7月加入新通用汽车董事会,并于去年9月正式接替爱德华·惠特克,继任通用汽车CEO。今年年初,艾克森正式升任通用汽车董事长。

在加入通用汽车之前,艾克森担任全球投资公司凯雷集团总经理并负责全球收购业务。通用中国总裁甘文维在向媒体介绍艾克森时,用“举足轻重”来形容艾克森在重建通用全球业务过程中的作用。

由于中国市场在通用全球业务重组中的表现“给力”,艾克森在上任通用CEO不足半年时间里甚至两度来华,足见其对中国市场的重视。2月14日是西方的情人节,艾克森无暇顾及,因为他要开始一次为期五天的中国之旅。

> 艾克森许下了两年在华推20款新车的承诺,并强调进一步加大在华战略投资的力度,以确保通用汽车在华长期发展并保持领先地位

五天时间里,艾克森先后造访了北京、柳州和上海三个城市,为提升通用中国业务展开“穿梭外交”。在北京,艾克森向媒体阐述了更为详尽的通用中国战略,并就增程型电动车Volt沃蓝达入华事宜拜会了政府官员。

离开北京后,艾克森在通用国际部总裁李添泽和通用中国总裁甘文维的陪同下,马不停蹄飞赴广西柳州。

在那里,当地政府为了迎接艾克森的到访,特地将广西柳州汽车城项目的奠基仪式,安排在艾克森到访的第二天举行。因为通用持股的SGMW(上汽通用五菱),将在汽车城内启动一个投资80亿元,规划年产40万辆轿车的新基地。

分析人士认为,艾克森到访柳州,意在强化股东方的合作关系。不久前,通用中国刚对外宣布,已完成对SGMW10%股权的增持计划。而基于通用成熟车型平台开发的SGMW自主品牌——宝骏630轿车,已经在三个月前下线。

SGMW的内部人士上周告诉记者,从三年前通用便一直谋求增持SGMW,在政府提出的“股权换轿车”设想后,通用终于在去年完成了增持计划。“资产交割实际上在私底下已完成,艾克森对广西区政府的支持,也表示了感谢。”

而作为艾克森五天中国行的最后一站,上海不仅有其在华成立最早的合资企业上海通用,而且还有通用破产保护后设立的全新国际运营总部。据记者了解,艾克森在飞赴美国前,曾和上汽集团高层和上海市政府官员会晤,并就通用和上汽如何加快战略性合作进行了交流。

对于是否赎回上海通用1%股权的敏感问题,艾克森表示,在适当时候会考虑回购这1%股权,但目前尚无时间表。

象征性表态

在通用中国业务做得风生水起之时,艾克森的到访凸显了通用对全球最大市场的倚重。而依托中国这些新兴市场的快速崛起,通用全球业务也加快了复兴的进程。统计数据显示,2010年通用全球销量839万辆,而丰田则接近842万辆,丰田仅以不足3万辆优势领先通用,而后者12%的增幅也远高于丰田的8%。

丰田在北美的既有优势,已经被通用在中国的出色表现盖过。2010年,通用汽车在中国市场的销量达235万辆,增幅高达28.8%。而丰田中国销量仅为84.6万辆,增幅为19%。有分析人士甚至预测,借助中国市场的强劲增长,通用有望在年内赶超丰田,重新夺回全球汽车“老大”的宝座。

不过,对于艾克森而言,刚刚恢复元气的通用汽车,也许更重要的不是销量规模上的跃升,而是实现企业有质量的增长,以进一步改善通用目前的现金流。针对作为通用全球“利润奶牛”的中国市场,艾克森提出“要把最先进的发动机以及整车技术带到中国”。

“新能源车的开发有很大部分将会在中国市场实现,特别是电动车技术方面。”在向媒体阐述中国战略时,艾克森表示,通用要在推出“新能源汽车”方面领跑业界,即将推出雪佛兰Volt沃蓝达增程型电动车及搭载e-Assist系统的别克新君越。

而据记者随后从通用中国了解的信息显示,在电动汽车方面,通用去年亮相的由泛亚技术中心“操刀”的赛欧纯电动汽车,将有望率先量产。而此前在上海世博会等重大场合高调亮相的Volt沃蓝达增程型电动车,迄今为止尚未敲定具体的国产时间表。

“Volt沃蓝达肯定会进入中国,但是我们从来没有说要国产。”通用中国公关部人士上周接受记者采访时表示,Volt目前引进中国最稳妥的方式就是进口。而分析人士则认为,通用在华率先推赛欧电动车而非Volt,意在“投石问路”。“只有当政策和环境都合适的时候,才是Volt国产的最佳时机。”

上汽整体上市收官

本报记者 万晓晓 上海报道

在上海汽车(600104.SH)停牌的第二天,高管人士异动、资产注入的消息纷传。

消息称,上海汽车副总裁、上海通用总经理丁磊,将调任张江高科(600895.SH)董事长;现任上汽集团分管服务贸易的副总叶永明则接替丁磊执掌上海通用;上海汇众总经理陈德美则接替叶永明原先职务,从而带动上海汽车旗下管理层履新。

2 月 16 日,上汽相关负责人向本报表示“人事变动必须通过董事会决议通过,目前并未有相关程序启动”。

但事实上,至截稿日,上海汽车、张江高科却并未就高管调任消息,做出澄清公告,在本报的采访中,上汽集团公关部对此消息亦不置可否。

另外,在资产注入方面,上汽权威人士称,“目前集团的整车业务业已并入上海汽车,零部件业务仅小部分未注入华域汽车,集团未并入上市公司的资产只剩下贸易服务领域”。

“国外汽车公司会将贸易服务与汽车板块业务分开,但中国市场有特殊的情况。”该人士对于“新资产注入是否有利。”如此表示。

2 月 14 日,上汽集团旗下上海汽车、华域汽车因筹划重大事项双双停牌,遂引发市场对上汽集团整体上市进一步猜想。上汽集团整体上市方案自 2004 年提出,已有 6 年时间,此后因并购双龙、收购南汽、盘活亏损业务等诸多事宜,延至今日,而今将在上海市国资重组背景下完成。



经济观察报 / 制图

人事传言

“丁磊作为上海汽车的副总裁,如果人事变动必须通过董事会决议,但目前并未有相关程序启动,他仍然在任上,至于接下来是否会有人事公告,尚不得知。”2 月 16 日,上汽相关负责人向本报表示。

根据传闻,作为上海汽车商用车的主角,上海汇众管理层也将随之调整。业内关注上海汇众的新一轮调整是否会带动上汽商用车板块向好。2010 年, 上海汽车产销达 355.84 万辆,商用车销量仅为 25.5 万辆,占全部整车销售的 7%。

1 月 12 日,上海汽车将旗下的上海汇众实施分立,并成立上汽商用车公司,此前上海汽车收购英国 LDV 等动作,均意在增厚商业车业务板块。

另外,至今年 6 月,上海汽车董事会成员任期将满,随着新资产的整合注入,也将带来管理层履新。

资产注入

上汽人士在接受本报采访时表示,目前集团未并入上市公司的资产只剩下贸易服务领域。

至于贸易服务领域与汽车板块共同并入,对上市公司是否有利,上述人士表示,“国外一些汽车公司会将汽车板块和贸易服务分开,但中国市场有特殊的情况,具体还要看最终商讨的方案。”

据了解,上汽集团的服务贸易业务规模可观,先后组建了 73 家汽车服务企业,覆盖汽车物流、汽车金融、销售服务、物资贸易、资产经营和汽车信息等 23 个业务门类,基本实现产业链的全覆盖。去年,上汽汽车服务产业全年销售收入达 380 亿元。

上海汽车董秘王剑璋对本报记者表示,服务贸易与汽车板块有一定的关联度,具体方案仍然在商讨中,是否贸易服务板块全部放入上市公司,则根据每家公司自身的战略决定。此外,应上海市政府要求,上海国资重组整合为今年重头戏,上海汽车也将朝此目标推进。

市场有消息称,此番先注入的很可能是物流服务领域资产。

按照政府要求,上海国企改革在“十二五”期间的目标为“90%以上产业集团实现整体上市或核心资产上市,产业集团 90%的营业收入和利润来自主业”。

对于上汽来说,这意味着,除了集团完成新的资产注入动作之外,集团持有的华域汽车 60%股份,也将进行梳理,并厘清关联交易高企的状况。

华域汽车作为上海汽车的配套单位,此前曾被集团借重组巴士股份之机,将零部件资产注入,后更名。去年 12 月,华域汽车收购了上汽集团名下的圣德曼铸造、萨克斯动力总成、幸福摩托三家公司的股权。至此,集团拥有的零部件资产仅剩下东华公司拥有的业务。

不过,鉴于“上南合作”相关业务尚待完善,若着手将东华公司业务分拆并入上市公司,似乎为时过早。东华公司旗下有 17 家零部件企业、5 家服务贸易企业,侧重于商用车配套,主要服务于“上南合作”项目。

此外,尚待梳理的,还有上海汽车旗下上海汇众经分立后的零部件资产,或将并入华域汽车,因上海汇众分立时间尚短,仍待完成资产注入前的准备工作。

业内分析人士认为,目前,上市部分总资产已达人民币 1835.6 亿元,非上市资产比重仅占集团资产的 2%,且股价提前反应,因此利好有限。另外,上汽集团还有研究院、文化等资产,似乎难以与上市公司业务重合。

车市一月“开门红” 市场分化加剧

本报记者 魏黎明 广州报道

在一片普遍悲观的气氛中,2011 年中国车市在 1 月份迎来了“开门红”。

通用、大众等跨国车企在中国市场继续表现良好,而一贯稳健的本田、丰田等也不甘示弱,增长迅猛。与此同时,以通用为首的国际巨头们相继在中国发布战略,试图以更大投入赢得更好的未来。

然而,“开门红”并不能掩盖一切问题,自主品牌车企增速普遍相对平缓。两相对照,这似乎预示着一个竞争更加激烈,分化更为严重的市场发展阶段已经来临。

虚假繁荣

1 月份车市的红火场面,与当前一个阶段汽车股的集体表现颇为相似。

尽管去年年底车市又创造了新的产销纪录,但自去年第三季度以来,汽车股表现整体疲软。肇始于北京的限购政策,正在各地被重复推演。而前两年各项刺激政策的陆续退出,又使得今年车市前景雪上加霜。

然而,1 月份各大汽车厂商录得的产销数字看上去却令人振奋。国内车市龙头通用发布数据显示,1 月份其在中国市场销量超过 26.8 万辆,同比增长 22.3%。大众在中国销量约为 17.5 万辆,增幅更达 29.4%。

一贯以稳健著称的本田,1 月份也在中国卖出了 6 万余辆汽车,逼近日系老大丰田。其中,广汽本田以 36839 辆,创下这家老牌车企历年开年单月销量之最。

刷新纪录的不只广汽本田一家。相形之下,豪华品牌涨势更加喜人。1 月,奥迪、宝马和奔驰,在去年高速增长基础上,分别又实现了同比超过 3 成、6 成和 8 成的增长。

“开门红”的形势令年前的悲观情绪一下子得到缓解,汽车股近来表现积极。其中,上海汽车、江淮汽车、江铃汽车等表现突出。

民族证券汽车分析师曹鹤认为,今年 1 月份的销量大增,缘于去年底的大量订单被挪至今年 1 月份来统计,其实际销量应该是同比下降的。

据其预计,全年车市可能会在 4 月份调头向下,而 1 月或者 3 月将是今年车市全年的高点。

此前,中国乘联会预计,2011 年车市有可能出现负 10%的增长。曹鹤认为,今年全年正增长仍然可以预期,预计增幅在 5%,但行业利润预计将下降 30%左右。

“国内车市将在今后几年出现较大幅度的调整,增长将明显放缓,然后才会再次进入一个大规模增长的阶段。”曹鹤说。

市场分化

就当前来看,他的这种预测在部分厂商身上似乎已经有所应验。

在 1 月份汽车市场普遍繁荣的时候,并非所有汽车厂商都雨露均沾。其中,尤以自主品牌为甚。1 月份,知名自主品牌车企中,除奇瑞当月创造新的销量纪录外,吉利同比增幅仅约 10%。而比亚迪当月售出 5.2 万辆汽车,甚至出现了 15%的下跌。

受此消息影响,2 月 16 日港股市场的内地汽车股出现整体下跌。其中,比亚迪、华晨中国、吉利跌幅均在 3%左右。

去年,比亚迪共售出 51.98 万辆汽车,未能实现最初的 80 万辆目标,甚至也未能实现下调后的 60 万辆目标。

与之相应的是,比亚迪总裁王传福称,比亚迪今后几年将进入“平稳增长期”。而吉利也宣布,从 2011 年开始要将战略目标从“快速发展”调整为“稳健发展”。不约而同地,比亚迪和吉利分别将今年的销量增速调低,一反以往动辄翻倍的决心。

相比之下,通用等知名车企则继续在中国市场大力投入。2 月 15 日,首次访问中国的通用董事长兼首席执行官艾克森(Dan Akerson),在北京发布通用在中国的全新战略。

未来两年内,通用计划在中国推出超过 20 款新车,进一步巩固其在这个新兴市场的领先地位。去年,通用成为第一家在中国市场实现单年度 200 万辆销量的跨国车企。中国市场贡献了通用去年全球销量的近 30%,是其全球最大市场。

艾克森表示,“我们将进一步加大对中国市场的战略投资力度。”

正在做相似事情的是本田。今年初,本田汽车在中国正式组建了技术研发团队。本田中国本部长兼本田技研工业(中国)投资有限公司总经理仓石诚司表示,本田要跟上中国汽车业的整体发展速度。

为此,本田要针对中国市场开发全新产品,“以中国消费者的需要为开发主导,在中国采购零部件生产,并推广到全球”。除此之外,本田还将加快向中国市场引进新车型。

竞争激烈

其实,早在通用、本田全新的中国战略发布之前,其产能扩张已经先行一步。

早在 2009 年,通用还在金融危机的泥沼中挣扎的时候,就已经确定在中国等新兴市场扩产。通用旗下上汽通用五菱在进入轿车生产领域的同时,也正在扩建新的生产基地。

而本田旗下的广汽本田和东风本田也都在扩建新工厂,其中广汽本田增城新工厂今年就将投入生产。到 2013 年,本田在中国的产能将在现有 65 万辆基础上,提升到 89 万辆。

与此同时,大众、日产等大大小小的跨国车企也争相扩产,三菱、菲亚特等曾经的失意者也想方设法挤进来。

“(竞争)肯定会更加激烈。”曹鹤表示。据其预计,三年之后,中国汽车市场上可能出现一半产能过剩的局面。

因此,一方面各方对中国汽车市场的前景看好,一方面国家发改委等有关部门已经着手严把新项目上马的关口。

与此同时,限购令出台等政策变化,又令车市前景更加扑朔迷离。而目前相对明确的是,限购令伤害更大的是中低端汽车消费,而中高端甚至豪华品牌消费甚至因此出现了一时繁荣。奥迪等德系三大豪华品牌的热销就是例证。

相形之下,一直处于中低端水平的自主品牌面临更加严峻的形势。在去年车市火爆行情中,比亚迪等知名自主品牌的表现乏力足以说明问题。

据此,目前自相关部门传出的“新合资项目上马必须同时发展自主品牌”的不成文规定,似乎就有了现实的依据。一方面,延缓新项目一哄而上的形势,一方面也借助合资方的优势,增强国内车企发展自主品牌的各项实力。

然而,在这样的新政推动下,合资车企或许能够迎来一个新的局面。但本已处于劣势的自主品牌,在合资自主的冲击下如何突围,却又成了一个新问题。

曝新工厂计划 长安促福特加速

本报记者 耿慧丽 刘晓林 北京报道

在徐留平主动爆出长安与福特合作将进一步升级,提出“3158”战略数月后,眼见信誓旦旦表示要加快中国步伐的合作方福特依然没有什么“重要表示”,长安方面有些按捺不住了,主动向外界透露出长安福特天津建新工厂、福特未来 10 年要在中国实现 8%市场份额等激进发展计划。

无限期等待不是徐留平主导长安时期的作风,无论是布局多个生产基地,还是与 PSA 的合作谈判,长安都想做到雷厉风行、快刀斩乱麻。

“3158”

日前,有消息称,福特将于今年在中国启动“3158”战略,该战略的大体内容为:用 10 年时间实现三步走,使福特汽车在华销量达到 150 万辆,占据中国汽车市场 8%的市场份额。“3158”战略的具体内容将在 4 月上海车展期间公布。

据悉,这一信息是从接近长安的人士中透露出来。福特中国则对此计划不置可否,“我们在中国一直有发展战略,也有计划加快中国发展步伐,但具体内容、发布时间目前并不确定。‘3158’计划、天津建厂等内容不是从我们这边发布的,无法评判。”

而此前,新任福特中国区董事长韩瑞麒曾对本报表示,福特正在与合作伙伴洽谈未来发展战略,且这个计划颇为激进。

另一个细节是,早在去年 8 月,中国长安汽车集团董事长、总裁徐留平在接受媒体时就表示,近期与福特的相处“比较甜蜜”。尤其在福特全球 CEO 艾伦·穆拉利到来之后,长安汽车提出了“3158”发展战略,未来还将会与福特一起发布一个在中国的发展战略。

随后的几个月,福特从全球到亚太乃至中国区高管都在不同场合作出加快中国发展的表态,但具体措施主要集中于内部人事调整、加快引进新车型等方面,至于如何将与长安的战略合作提升一个档次,始终未见有重大举措。

对于目前堪称国内车企扩张急先锋的长安来说,只有这些显然不够。看到国内汽车老大上汽与外方合作伙伴通用汽车共同进军进度市场、联手开发新能源汽车,由中国合作伙伴升格为全球战略合作伙伴,长安也萌生了与福特更进一步的意愿。长安汽车集团高管在接受媒体采访时也表示,今后将与福特的合作更深入,结为全球战略合作伙伴,在海外市场、新能源汽车方面开展合作。

然而,高举加快中国发展步伐大旗的福特在向长安允诺了 3 年 4 款新车后,转身便跑到另一合作伙伴江铃汽车那边改善关系。原本多年只把一款轻型商用车放在江铃的福特,在加快中国发展的口号下,决定以后在江铃也投放乘用车。福特亚太与中国区一众高管还与江西省政府敲定了一个 30 万辆的新乘用车生产基地。

反观与长安方面的合作,虽然 2009 年 9 月福特就已宣布在重庆启动长安福特新工厂,扩产后将长安福特产能升级至 60 万辆,去年 10 月,长安福特总投资 34 亿元、年产 40 万台发动机的计划也已启动,但考虑到长安福特马自达正在拆分,长安马自达单飞后南京工厂将划至长安马自达旗下,长安福特重庆两家工厂的产能依旧只有 40 万辆左右,和主流合资企业 100 万–200 万辆的年产能规划相比,长安福特的产能并不高。

不久前,马自达高层接受记者采访时表示,长安与马自达单独成立合资公司的方案报批之后有些问题未获通过,已经重新修改再次报批了。

业内分析,近来一直努力实现单飞的长安马自达今年很可能实现愿望。一旦长安马自达从长安福特拆分出去,长安福特产能吃紧的问题将更加突出。

2010 年,长安福特马自达共销售 40 余万辆,减去马自达品牌的 9 万多辆,福特品牌共销售 30 余万辆,这意味着长安福特重庆第一工厂产能已经接近饱和,而 2009 年动工的新工厂要到 2012 年才能投产。

在此情况下,由长安出面牵线、为长安福特谋划第三工厂也在情理之中。中国长安集团网站发布的消息显示,今年 1 月 30 日,徐留平会见了天津市副市长王治平等一众领导。消息人士称,双方讨论内容中就涉及长安福特第三工厂。

事实上,长安福特天津建厂的消息并非首次提出。2009 年,长安福特马自达第三工厂建还是不建成为长安福特马自达股东三方的一个争论点,当时南京与天津便是主要的候选地。

共同加速

加快发展步伐是合作双方的共同心愿。

去年,福特对亚太区、中国区以及长安福特多个职位重要高管进行调整,福特亚太及非洲区总裁韩瑞麒兼任中国区董事长兼 CEO。这一系列人事调整被外界视为福特调整中国发展战略的前奏。

> 无限期等待不是徐留平主导长安时期的作风,无论是布局多个生产基地,还是与 PSA 的合作谈判,长安都想做到雷厉风行、快刀斩乱麻

车型单一是福特在中国输给竞争对手的主要原因之一。2010 年,福特在中国的汽车销量增长 40%,达到 582467 辆,但主要销量来源都集中在福克斯一款车身上。来自福特总部最新的数据显示,1 月份福特在中国市场的销量较上年同期增长 20%,至 53340 辆,为历史最高水平,其中最重要的贡献者仍是旗舰车型福特福克斯。“长安福特需要更多的标志性车型。”业内人士认为。

福特方面也意识到这方面的问题,记者日前获悉,为开发中国内陆市场,福特正在考虑将低价轿车引入中国。此款轿车以原来的福克斯 MK2 平台为基础。

据外媒报道,福特欧洲设计总监 Martin Smith 综合市场营销人员的意见,认为目前在中国低价家用轿车的需求很旺,而销量最好的福克斯在中国已经很普遍,且“沿海地区的生意已经做得差不多了,我们要向内陆地区转移”。

除了之前许诺的 3 年 4 款新车的计划,根据媒体披露的“3158”计划,福特还计划将旗下全部车型引入中国,包括商用车。但这一消息并未得到福特方面的证实。

对于急于扩张的长安来说,福特的跟进是实现其庞大扩张计划的重要内容。徐留平在会见天津市领导时表示,中国长安汽车集团已经编制了中国长安愿景 2020,明确了今后十年的发展规划。

尽管志向很远大,但徐留平不得不面对的一个现实是,产品结构“以微为主”的长安汽车集团是几大汽车集团中财力、盈利水平最为薄弱的。长安汽车最新公布的年度业绩预告显示,去年长安汽车累计完成产销 186.40 万辆和 185.15 万辆,同比分别增长 34.41%和 35.24%;公司 2010 年度合并净利润为 20 亿元至 21 亿元。而在去年,上汽、东风、一汽、广汽等汽车集团的年度利润都在 100 亿元以上,甚至多达 300 多亿元。

下一个十年,提升盈利水平是长安集团的重要命题,除了长安自主品牌向高端发展,合资品牌也将承担重任,而在长安的合作伙伴中,技术实力最强、车型覆盖面最广的福特,无疑被寄予最高的期望。

大股东“抛售”太平洋世纪 接盘者首钢?

本报记者 耿慧丽 张煦 北京报道

因收购通用旗下转向业务部门——Nexteer 公司 100%股权而声名鹊起的太平洋世纪(北京)汽车零部件有限公司(以下简称“太平洋世纪”)近日因大股东出让控股权的消息再度引发外界关注。

2 月 10 日,太平洋世纪的控股股东北京亦庄国际投资发展有限公司(以下简称亦庄国际)在北京产权交易所挂牌转让太平洋世纪 51%的股权,报价 4.08 亿元。

就在 2 个多月前,太平洋世纪刚刚与通用汽车签订股权交割协议,敲定了中国汽车零部件业规模最大的海外收购案,大股东此时“抽身而去”,颇让人意外。此前,亦庄国际与其背后的北京经济开发区曾多次描绘美好蓝图,要在收购完成后使 Nexteer 公司在北京落地生根,打造一个年产值千亿元的汽车产业园。

此消息一出,不少业内人士很自然地联想到前不久由于银监会下发至银行系统的“天宝系”企业贷款风险警示而引发的天宝系资金链风波。由于太平洋世纪第二大股东太平洋世纪汽车系统有限公司为天宝系企业,再加上大股东亦庄国际“投资性主体”的身份,这次表面看来出乎意料的股权转让背后又有着充分的理由。

由于亦庄国际对接盘者设定了较高的资金门槛,同时要求拥有“具有汽车零部件制造、销售从业经验”,意向受让方或其母公司不得为乘用车生产企业,拥有汽车零部件经营权以及发展汽车零部件业意愿的京籍企业首钢,成为接盘者的热门人选。

意料之外与意料之中

从知名汽车巨头通用汽车手中买下业务、身为中国汽车零部件业最大海外收购主角的太平洋世纪,虽然因此“一战成名”,但给外界留下的印象始终模糊,没有网站,管理团队与联系方式均不详。北京产权交易所的挂牌转让信息中,该公司只有 1 名员工。在外界看来,这是一家为了完成海外收购而专门成立的“壳”公司。

从北京市工商局企业信用网上的查询信息显示,太平洋世纪汽车零部件公司成立于 2010 年 9 月,注册资金 8 亿元,业务主要是生产、开发、销售汽车零配件,此外还兼营投资、咨询及进出口业务。

挂牌公告显示,太平洋世纪第一大股东为亦庄国际,北京亦庄国际投资发展有限公司,持股 75%,第二大股东为太平洋世纪汽车系统有限公司,持股 25%。

此次转让 51%的控股权后,亦庄国际将在太平洋世纪持 24%的股份,挂牌期满日至 2011 年 3 月 8 日。

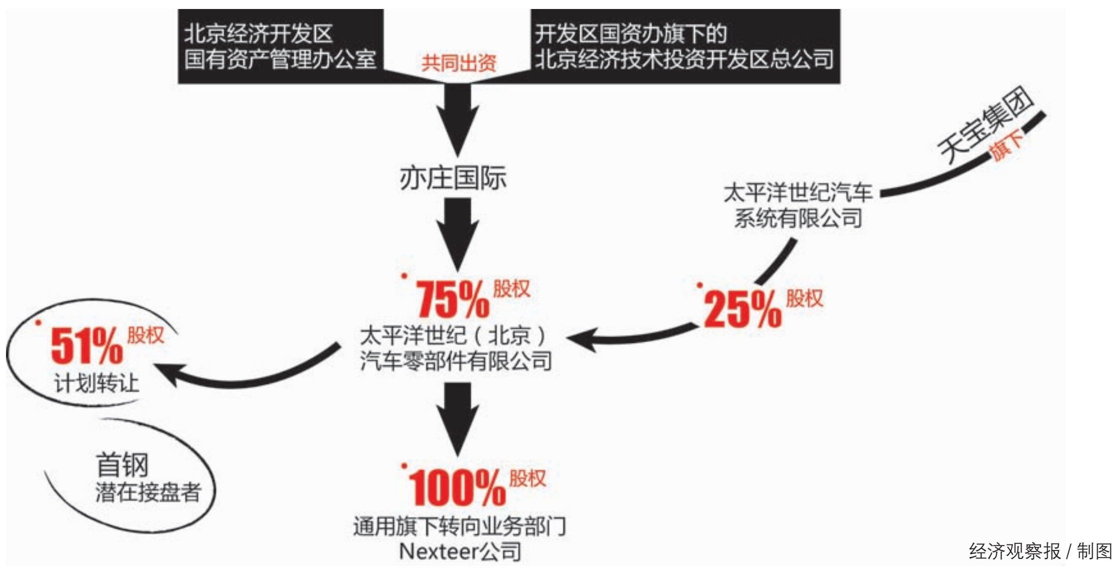
此外,挂牌公告显示,此次拟转让的股权处于质押状态,且质押权利人的母公司为太平洋世纪承担了 1.7805 亿美元的银行债务担保责任。这意味着太平洋世纪的新东家,除需一次性支付 4.08 亿元的交易款外,还要同时清偿 1.7085 亿美元的债务或对这笔债务进行担保。

亦庄国际成立于 2009 年初,是由北京经济开发区国有资产管理办公室和开发区国资办旗下的北京经济技术投资开发区总公司共同出资成立的国有投资公司,注册资本 30 亿元,成立后得到 65 亿元授信支持。

成立后不到 3 个月,亦庄国际便以 14 亿元参与京东方定向增发,获得 7%股权。投资 4.75 亿元持有 47.5%的京芯世纪(北京)半导体科技有限公司股份;投资 2 亿元获得的北京亦庄数字显示管理有限公司 40%的股权。

成立初期,亦庄国际的投资主要集中于信息技术、IT 行业。5 亿元入股 ST 松辽、参与收购通用 Nexteer 业务,则使其进入汽车行业视线。

作为地方政府背后“撑腰”的国有投资企业,亦庄国际一直给人以“财大气粗”的印象。然而实际情况并非如此,据媒体披露,去年 7 月,亦庄国际曾向开发区国资办打申请报告“讨钱”——截至 2010 年 7 月,公司承担大量的重大政府投资项目,累计对外投资总额约 48 亿元,然而,在谈项目近 20 个,需要亦庄国际承担的投资额近 140 亿元。显然,65 亿元的银行授信难以支撑起一系列大手笔投资。



经济观察报 / 制图

为了解决资金隐忧,亦庄国际积极寻找融资平台,2009 年亦庄国际从天宝集团手中接手 ST 松辽,被视为寻找融资平台的重要举措。

而太平洋世纪第二大股东太平洋汽车系统有限公司是在收购通用 Nexteer 后才改名的,最初成立于 2003 年,初名为飞亚泰汽车销售有限公司,注册资本 300 万元,经营范围为销售汽车、汽车零部件,隶属于天宝系。从工商局查到的信息显示,这家公司成立后数次改名,包括中顺世纪、天宝中顺等,股东方也一直在天宝系旗下企业中变换。其总经理王金华 2006 年 6 月至今,担任恒巨铝业(白山)公司总经理,而恒巨铝业正是周天宝恒巨系子公司之一。

去年,银监会向银行系统发出针对“天宝系”的贷款风险警示。经银行方面统计,“天宝系”关联企业群形成不良贷款和逾期贷款共计 32.86 亿元,群内总担保金额达 25.64 亿元,其中两企业之间互相担保金额 8.76 亿元。至此,旗下拥有多家企业、曾收购 ST 松辽、参股京西重工收购德尔福的天宝集团开始褪去身上的光环,面临困境。

工商局信息显示,太平洋汽车系统有限公司 2009 年亏损 194 万元,2008 年亏损 28 万元。其固定资产净值仅 5.95 万元,还有 222.36 万元负债。

在盖世汽车网总裁陈文凯看来,太平洋世纪汽车零部件公司,以及其两个股东——亦庄国际和太平洋世纪汽车系统有限公司都不是做实业的公司,因此,无论天宝集团资金链现状如何,“太平洋世纪这家壳公司的控股权最终被转让”应该是这种架构和跨国并购项目设立之初就设计好的。不过,天宝集团突如其来的资金链变故,可能让转让的时间提前了,目标受让公司也转向天宝系范围之外的目标为主了。这一点,也许不是当初项目运作规划好的。

西南证券研发中心汽车行业研究员刘峰同样认为,太平洋世纪通过收购通用零部件公司,已经使得股东达到了“一夜成名”的目的。这起收购本身就是天宝惯用的资本运作手段。太平洋世纪仅成立一年就以 4.08 亿出让 51%股权,已经证明股东方目前的资金链比较紧张,难以支撑企业后续发展。

对于外界的猜测,天宝集团与亦庄国际两家企业相关负责人均予以否认。天宝方面的说法是,大股东是国有企业,其举措天宝方面不便代为解释。亦庄国际方面则明确否认此次股权转让与天宝系“出事”有关,并称太平洋世纪已经与天宝系没有任何关系,股权转让是“战略安排”,但拒绝解释转让股权的原因。

按照陈文凯的判断,将有三类机构对接盘感兴趣。一种是具备一定国际化运作实力的中国零部件集团,当初没有机会参与美国的竞购;另一种是具有相当资金实力或政府或汽车产业背景但零部件业务基础一般,致力于在汽车零部件行业一搏的企业;还有一种是与亦庄国际相似,即产业资本或政府资本拉上一个第三方一起来竞购。

接盘者首钢?

目前,转让方为太平洋世纪(北京)汽车零部件有限公司给未来接盘者定下了较为高的“门槛”,条件包括:意向受让方应是在中国境内注册的国有或国有控股企业,具有汽车零部件的制造、销售从业经验,但意向受让方或其母公司及实际控制人不得为乘用车生产企业。其他受让方条件包括:近两年连续盈利、近两年经审计的净资产不低于 30 亿元;不接受联合受让;受让方不得采用隐名委托、信托、代持等方式参与受让。

由于收购通用 Nexteer、德尔福技术与资产是北京市做强做大汽车零部件业战略规划的一部分,背后主要出资方均为北京市国有企业,业界猜测从亦庄国际手中接手太平洋世纪者还是京籍国企。接盘者不得为乘用车生产企业的转让要求,让北京最大的汽车企业北汽集团排除在外,去年初涉零部件领域且与天宝集团打过交道的首钢集团成为最热门的候选人。

2009 年 11 月,首钢持股 51%北京京西重工有限公司,收购美国德尔福公司制动与悬挂两个系统业务和相关资产。而京西重工 8 亿元人民币注册资本金中,首钢出资 4.08 亿元,占总股本的 51%,北京市房山区资产经营公司出资 2 亿元,占总股本的 25%,宝安投资发展有限公司出资 1.92 亿元,占总股本的 24%。宝安投资也是天宝系旗下众多企业之一。京西重工公司董事长为首钢总会计师方建一,总经理为天宝集团董事长周天宝。

这种“政府出钱、民企出力”的方式被周天宝同样运用在成立太平洋世纪收购通用 Nexteer 中,如果没有银监会的贷款风险警示,周天宝会借着与北京市国有企业的密切合作摆脱危机,甚至在时机合适时增加在京西重工、太平洋世纪中的股份,由海外收购的操盘手变成这两家企业的控股方。

在分析人士看来,这很可能是两项国际并购前就已设计好的路径,只是资金链紧张的天宝集团后来被银监会点名警示贷款风险,天宝集团从亦庄国际等战略投资者手中接盘的方案难以实现,不得不寻找新的接盘者。

本报记者致电首钢相关负责人,对于是否参与收购太平洋世纪均表示“没有听说消息”。

但业界认为,如果是首钢接手太平洋世纪,则肯定比原有股东要“实干”得多。刘峰表示,首钢无论在技术、管理经验、市场和原材料方面都会对太平洋世纪的发展有推动作用。

陈文凯认为,首钢在资金实力、政府资源和政府沟通上也更有优势。

长安 PSA 挂牌前夜 博弈仍在继续

本报记者 张煦 耿慧丽 北京报道

自去年 7 月签署合资协议之后,长安集团与法国标致雪铁龙集团(PSA)成立合资公司一事便一直处于“好事将近”的状态。合资公司正式挂牌的日期,从最初公布的“2010 年年底”传到了“兔年春节之后”。而现在,来自双方的说法是,“已经准备好,但不会这么快”。

长安集团内部人士告诉记者,“发改委的程序已经走完,合资公司审批已经没有问题。”并透露,在今年 4 月份的上海车展上,长安标致雪铁龙汽车有限公司(以下简称长安 PSA)将独立参展并展出雪铁龙品牌的 DS 系列轿车,这也是长安 PSA 成立后首先要推出的产品。

“这是我们所有合资项目中谈判、审批最为顺利的一个!”长安方面难掩兴奋。但在 PSA 心里,仍有一种纠结挥之不去:“新欢”固然重要,而东风这位“旧爱”的感受也不得不考虑。

PSA 强调的“新老合资公司不冲突”意味着,DS 系列以后归长安 PSA 独享,而如果把代表 PSA 代最先进技术发展方向的 DS 系列由长安独享,将来拿什么给老合作伙伴东风呢?

合资前夜

2 月 16 日,深圳市政府在北京举行央企联谊会。期间,中国长安汽车集团董事长、总裁徐留平与深圳市方面做长安 PSA 落户深圳前的再次沟通。

徐留平介绍,该项目注册资本 40 亿元,项目总投资 85 亿元,一期建设年产 20 万辆整车和 20 万台发动机,研发中心投资 5 亿元;二期争取建成 50 万辆,打造千亿级汽车产业集群。

上周,环保部信息显示,长安标致雪铁龙汽车有限公司暨深圳汽车生产基地建设项目环境影响报告书,将由相关环保部门拟议批准。

报告显示,该项目现有原哈飞深圳公司厂址周边新增工业用地 40 万平方米,拟生产乘用车、商用车各 10 万辆/年和发动机 20 万台/年,其中商用车生产线是对原哈飞深圳公司汽车生产线按 10 万辆/年进行改造,而乘用车生产线则全部另起炉灶,重新建设。此外,项目还将新建 EC8 型 10 万台/年发动机生产线和 EP6 型 10 万台/年发动机生产线各一条。合资企业未来的核心零部件发动机技术,将全部来自 PSA。

“合资合同已经通过了发改委的审批,行政审批手续已经走完。”长安集团相关负责人告诉记者,“合资公司成立还需要一段时间,但各方面工作已经开始着手了,如 DS 系列亮相上海车展的准备工作。”

对于目前业界盛传的新合资项目必须同时满足“自主品牌”、“新能源汽车”两项不成文的审批规定,这位人士表示“没有问题,长安 PSA 一开始的发展规划中就包含这两方面内容。”

据悉,目前长安 PSA 已经成立了 200 余人的筹备组,从管理层到执行层面均有。与此同时,近期长安 PSA 筹备组也在各大人才招聘网站上发布了“招贤纳士”的信息。

新合资公司中,中法双方的人员设置均与 PSA 在华的另外一家合资公司——神龙公司相仿。新一届领导班子中,法方将担任总经理一职,中方最高级别为执行副总经理。“长安将派遣精兵强将加盟长安 PSA。”相关人员透露,原重庆长安汽车股份有限公司副总裁应展望、长安汽车集团总裁助理徐骏、长安轿车销售事业部常务副总蔡建军将加盟新公司。而 PSA 上海新研发中心总经理埃里克·阿博德(Eric Apode)则有望出任长安 PSA 总经理一职。

“按照合资协议,长安 PSA 公司的中方人员收入将和法方人员一样。”知情人士称。这样的分配机制在在华合资企业中尚属首次。大多合资企业中,中方与外方人员的收入都有较大的差距。如果真的如此实施,长安 PSA 将成为在华合资车企中中方待遇最高的企业之一。

> 合资公司成立还需要一段时间,但各方面工作已经开始着手了,如 DS 系列亮相上海车展的准备工作

更令长安方面满意的是 DS 系列产品的引进和独享。DS 系列是雪铁龙的高端系列产品,作为诞生于 1955 年的高端系列,DS 被 PSA 定位的目标是将其打造成与宝马 MINI 同档次的经典高端车型。DS 系列产品代表了雪铁龙多项顶级技术,在配置以及价格上都要高于目前东风雪铁龙的系列车型。而 DS3 和 DS4 很可能将是长安 PSA 的首款车型。

长安内部人士表示,由于 PSA 承诺在华两家合资公司产品不会冲突,未来 DS 系列的产品和技术将由长安 PSA 独享。 PSA 内部人士也证实了这一说法,“今后我们不会将同一技术平台的车型分别放到两家合资企业,两家合资企业的产品不会重叠。”

在今年 4 月举行的上海车展上,长安 PSA 将独立参展,展示的新车包括 DS3、DS4、DS5 等 10 余款。而 DS5 是在上海车展上首次亮相的全球首发车型。

利益纠结

自 2010 年 7 月双方签署合资合同,已经过去了 7 个月时间。与从意向协议到最后签署经过两个月时间的“速度”相比,长安 PSA 的挂牌显然“好事多磨”。

值得注意的是,长安与 PSA 双方对于合资公司产品规划的描述几经变化,从最初的“与哈飞谈判时期一样,从高端轻型商用车入手”,到后来“先从轻型商用车做起,以后适当发展乘用车”,再到如今首款车即从轿车入手。对此,长安方面的解释是,“长安集团缺乏高端轿车产品,因此新合资公司从集团最缺乏的产品入手,也有利于树立合资公司形象。”

但知情人士称,这是审批主管部门的意思,认为合资企业首款车就做低端产品有些“不像话”。“当时 PSA 方面也是考虑不要让东风不舒服。尽可能地避免车型重复。”知情人士透露。后在长安的极力要求下,才在最终发给媒体的新闻稿中,加上了“乘用车”的字样。

而对于认为与东风合作不理想、急于在中国寻觅第二家合作伙伴以提升销量的 PSA 来说,在国内主要汽车大集团基本都已联手国际汽车巨头,对于合资不再迫切的情况下,能找上长安这样的央企,十分理想。这也决定了双方的联姻不同于以前外方强势、中方弱势的模式。

PSA 方面答应合资企业做自主品牌、中方输出品牌与技术、中外员工薪酬平等等中外合资企业中很少见的合资条款,也让长安有了宣称“开创中国合资企业新模式、新时代”的充足底气。

在发动机上,PSA 将效仿大众,由两家合资伙伴共同分享。未来长安 PSA 引进生产的发动机,与神龙汽车未来两年将要导入的 PSA 发动机,完全相同。

PSA 总裁菲利普·瓦兰也明白,要尽快实现在华 8%占有率的目标,长安 PSA 作为新手在短期难担重任。向东风示好、在结交新合作伙伴同时稳住原有合作伙伴成为 PSA 必不可少的规定动作。

高管变化 北京奔驰销售体系待调整

上接 33 版

付强的挑战

在这样的利益纠结中上任的付强注定了将成为北京奔驰发展史上一位关键性的人物。作为中国汽车界屈指可数的销售精英之一,拥有辉煌履历的付强是中国所有汽车企业都引颈盼望的人才,这也是为何在去年 11 月离开上海大众斯柯达,关于付强的去向曾传出多个版本的原因。

加盟北京奔驰主抓销售对于付强来说并非太大的挑战,1999 年,付强进入一汽大众奥迪品牌主抓销售,2005 年离开时奥迪在高档车市场占有率已经高达 70%,旗下团队也扩充至 100 多人。

但如今的北京奔驰与当年的一汽一大众奥迪并不相同,业内分析指出,付强上任后将面临中国合资车企中最为错综复杂的挑战。

首要挑战仍来自与销售体系。虽然在奔驰新 E 级降价事件后,北京奔驰高层曾拍着胸脯说,“以后不会出现这种问题”,但一个现存的案例是,按照计划,奔驰 GLK 将在 2011 年底或 2012 年初在北京奔驰投产,而与 E 级车相同,进口 GLK 早已由奔驰中国主导在国内销售,这意味着很可能会再次出现“国产 GLK 上市时,如果进口车型还没有卖完怎么办”的问题。业内分析指出,不仅是 GLK,奔驰后续的国产车型都可能会继续遭遇相同的问题。“这种状况估计须等到产能充裕以及新的销售模式稳定后才能真正解决。”业内人士指出。

来自渠道的利益纠纷同样错综复杂。目前,虽然有两套销售管理体系,但在销售渠道商,奔驰在中国已经实现了统一,所有产品放在统一的经销网络中销售,经销商由奔驰中国和北京奔驰联合授权,这种渠道统一看上去比奥迪更为彻底。

但利益的纠结是无处不在的。目前,奔驰在华的销售渠道大致分为四个体系,代表北汽的星辉、与奔驰中国股权交叉的的利星行、以香港仁孚行为代表的盘踞南方的经销商集团,以及去年成立的与大经销商集团对抗的奔驰独立经销商联合会。

这四大体系中隐藏的利益纷争在过去的两年中屡次激化。2010 年,浙江独立经销商对奔驰销售体系的霸权诉讼正是对奔驰渠道结构弊病的一次拷问。

此外,与其他豪车品牌相比,孱弱的北京奔驰销售团队也将成为销量快速增长过程中亟待解决的软肋。所有这些问题与销售管理体系的调整交叉在一起,将成为付强职业生涯中前所未有的挑战。而对协调能力的强调也将成为他在奥迪和斯柯达时期所不曾有过的。

除了销售层面的变革者,付强还踩在了整个北京奔驰从量变到质变的历史节点上。

2010 年,北京奔驰销量从此前不足 7000 辆提升到突破 5 万辆,且首次实现盈利。2011 年,北京奔驰被期待着上演下一轮的飞跃,付强的角色也显得格外重要。

他将成为北京奔驰产品体系过渡的执行者,按照计划,至 2015 年,除 GLK 外,北京奔驰还将陆续引进 3 款奔驰品牌全新主力车型进行国产,更准确的说是 3 款全新车型平台,而非将奔驰品牌目前在售车型。未来将形成 6 大系列产品。2011 年,C 级轿车将进行中期改款,随后国产;长轴距 E 级轿车也将推出 E 200 L CGI 和 E 300 L 豪华版;GLK 也将在 2011 年底或 2012 年初推向市场。

此外,产能提升的急迫性也将在未来几年内得到大幅提升,公开资料显示,北京奔驰将继续改造现有生产线及扩建全新工厂,到 2015 年,产能扩大至 30 万辆/年。按照北京奔驰中外股东已达成的协议,戴姆勒还将投资 2 亿欧元在华建设 50 万台年产量的发动机工厂,这是奔驰首次在欧洲以外的地区生产发动机,该项目计划于 2012 年投入使用。同时,奔驰将在中国建立 1 个新的产品研发中心。

一个公认的观点是,“北京奔驰将在今后 5 年中将迎来爆发期,但它涉及的多方利益博弈也将更加激烈,对付强来说,这并不比当年执掌奥迪销售帅印时轻松。”

亡羊补牢 丰田要做自主品牌

本报记者 杨小林 北京报道

两年前,当新车雅力士 YARIS 销量陷入困顿之际,一份来自合资公司高管的建言"丰田应为中国开创一个全新专属小型车品牌"上报到了丰田中国决策者,但是这个建议并没有引起丰田的足够重视。

如果回过头重新审视的话,丰田定然要为此追悔莫及。在过去的两年时间里,当通用、日产、PSA 和大众纷纷加入到由本田开启的合资自主阵营时,丰田无论如何也按捺不住。现在,丰田决定为当初的短视"补课"。

近日,记者从知情人士处获悉,丰田在中国的合资企业计划推出自主品牌。而一汽丰田内部一位不愿具名的人员上周向记者证实了这一说法。"据我所知,要推出自主品牌的不仅有一汽丰田,用不了多长时间,南北丰田两家合资公司都将拿出各自的自主品牌计划,这也是顺应产业政策的必然之举。"

尽快在中国的两家合资企业当中,推出适合中国消费者需求的自主品牌,是丰田的"亡羊补牢"之举。

> 尽快在中国的两家合资企业当中,推出适合中国消费者需求的自主品牌,是丰田的"亡羊补牢"之举

自主品牌?

在天津一汽丰田泰达工厂里,半年前刚落成的一汽丰田技术研发中心大楼格外醒目。这座极少对外开放的神秘大楼,虽然到目前为止还仅有不到 200 名研发人员,但其却承担着丰田中国本土化研发战略的"急先锋"角色。

继去年首次"操刀"花冠 EX 年度改款后,一汽丰田技术研发中心下一个目标是纯电动汽车的开发,并为一汽丰田推出自主品牌车型展开基础性研发工作。据相关人士披露,一汽丰田将在现有平台的基础上开发自主品牌新车型。

"在丰田威驰平台上开发的电动汽车已完成,预计最快将在 2012 年投产。与此同时,合资公司的自主品牌新车样车,也有望在年内推出。"在天津一汽丰田 200 万辆下线仪式上,合资公司高层首次明确丰田欲推自主品牌的设想。

不过,丰田官方对于合资公司在何时推出自主品牌出言谨慎。

丰田中国公关部部长刘鹏在上周接受记者采访时谨慎表示,不应把一汽丰田研发电动车技术与打造自主品牌混为一谈。不过,刘鹏向记者确认,由一汽丰田技术研发中心开发的纯电动车,的确"尚未敲定是否悬挂丰田车标"。

刘鹏向记者强调,丰田并不是从现在开始才搞本土化研发。实际上早在 2008 年 8 月,一汽丰田就在合资公司内部成立了技术研发中心。只是直到去年年中研发中心大楼落成,一汽丰田技术研发中心才独立出来,并大肆招兵买马。

记者了解到,一汽丰田的技术研发中心有设计室、车辆讨论室、试验室、试作工厂等设施,目前主要从事现生产车型技术配合、换型车辆开发、零部件国产化推进、新能源研讨、车辆试验认证等方面工作,尚不具备整车开发能力。

与此同时,在位于江苏常熟市的东南经济开发区内,一个由丰田独资建设的占地超过 300 个足球场、规划总投资额近 7 亿美元的研发中心,也将于今年春天起正式启用。这是继在日本、美国、比利时、澳大利亚和泰国之后,丰田在全球设立的第六家研发中心。

顺势而为?

对于恪守稳健经营哲学的丰田而言,如此"大手笔"建研发中心可谓突破常规思维。可以预见的是,这个名为"丰田汽车研发中心(中国)有限公司(简称 TMEC)"的新机构,将为南北丰田开发自主品牌新车,提供最大限度的技术支撑。

"丰田需要加快本土化研发进程,以迎头赶上大众和通用在中国的领先势头。"市场分析人士称,依托南北丰田两家合资企业,丰田虽然近年来在产销规模上仍有增长,但是在"加速度"上已经明显落后对手。

在过去三年时间里,中国汽车市场规模从 880 万辆猛增至 1800 万辆,而丰田"盘子"仅仅是从 50 万辆增加到了 80 万辆。丰田汽车负责中国业务的常务董事毛利悟告诉记者,2011 年丰田在华销量目标为 90 万辆。

对比之下,大众和通用去年在华销量双双跨过 200 万辆门槛,"后来者"现代起亚和日产也一举突破 100 万辆,短短数年时间就将丰田反超。如果丰田一味地按照既定战略推进,将不可避免地被竞争对手甩得更远。

"一方面,受累于'召回门'事件;另一方面,也的确应从丰田自身找原因。"本土化研发的缺位、应对市场的缓慢,加上封闭的供应商体系,这些长期累积的不利因素,让丰田这个全球汽车制造商"老大",在瞬时万变的中国市场上始终处于"船大难掉头"的尴尬。

更何况,在产业政策鼓励合资企业搞自主研发、推自主品牌的大背景下,诸如广汽本田、东风日产和上海通用等国内主流的合资车企纷纷加入合资自主阵营,甚至连标致雪铁龙和大众也跃跃欲试,唯独丰田没有"随大流"。

记者了解到,实际上早在两年前,在合资企业内部就有人提议,丰田应为中国市场开发专属的小型车品牌。当时,进入中国的雅力士和新威驰两款小型车,均因定价超出国内消费者预期,而面临销售乏力的窘境。

"我们确实有过这样的提议,但在当时似乎没有引起丰田的足够重视。"广汽丰田相关人士告诉记者,丰田品牌在中国已经形成了中高端品牌和高价位的固有形象,而中国的主流消费集中在中低端的小排量车型。"在丰田现有品牌和车型无法企及的领域,开发全新品牌覆盖这些市场需求,不失为一个良策。"

据了解,目前,丰田已将打造合资自主品牌纳入议事日程,而合资自主的"第一枪"则有望在成立最早的一汽丰田率先打响。有信息显示,一汽丰田基于现有车型平台秘密打造的自主品牌样车,有望在年内亮相。

艰难的改变

不过,要说服丰田在中国市场像其在北美那样"积极改变自己",并不是一件容易的事情。至少从目前来说,丰田海外业务的重心依然是北美。

2010 年,美国销量占据丰田全球销量的近五分之一,而中国销量大约只有丰田全球销量的十分之一多一点。在过去的 10 年中,美国市场向丰田贡献了约 40%的综合业务利润。

在开拓北美市场的过程中,丰田曾为这里的消费者量身打造了 LEXUS 雷克萨斯和 SCION(中文音译"赛恩")两大独立品牌。前者目标直指奔驰、宝马等高档车品牌,后者是为迎合北美年轻人对时尚个性化小型车的需求。

对比之下,丰田在中国市场的通行做法,仅仅是将全新产品从日本或者北美拿到中国,中间缺少的是大量的本土化改进工作,而从一开始就专门为中国消费者"量身打造"开发一款新车,更是从未有过的事情。

而丰田的竞争对手们则似乎深谙此道。通用早在 1997 年就与上汽合资组建的泛亚技术中心,如今已具备整车开发能力;南北大众也相继推出了由合资公司自主开发的新宝来和朗逸,并在市场上大获成功。

而在私下场合,丰田内部人士对于日产在华推出 8 万元的新阳光和 6 万元的玛驰,更是"倍感惊诧"。该人士向记者坦言,结合丰田的开发流程、采购标准和盈利预期,要在中国推出 8 万元以下的产品,"几乎是不可能完成的任务"。

如果不出意外的话,这些现实难题,恐怕都要交给丰田酝酿中的合资自主品牌来解决。而现实,似乎不会给丰田留有太多时间。目前,南北丰田产能均面临瓶颈,而按照最新的产业政策,如果不上马电动汽车和自主品牌,扩产势必受阻。

"丰田今后会生产更加物美价廉的产品。"毛利悟告诉记者,丰田自己必须做出改变。不过,在公开场合,毛利悟否认了丰田会在近期推合资自主品牌。

而从日本总部传来的信号则表明,丰田已下定决心改变自己。据日本媒体报道,为提高决策效率,丰田将从今年开始大幅裁减董事会成员人数;与此同时,丰田还宣布重拾涡轮增压和直喷发动机的研发,以便在全球范围内应对大众发起的技术攻势。

星期三会客室

"星期三会客室"栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00–11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾:《经济观察报》汽车版主编 张耀东
新华社资深记者 南辰
主持人:汽车天下主持 梁洪

通用考虑回购上海通用 1%股权

2 月 15 日,通用汽车董事长兼首席执行官艾克森首次与中国媒体见面,阐述了通用汽车在华战略、规划以及长期愿景。

主持人:艾克森宣布的新对华战略有哪些核心点?

张耀东:他主要是对中国市场表了一下忠心,中国市场已经连续两年成为全球第一大市场,所以通用已经不是要不要在中国发展的问题,而是必须要到中国发展。上海通用有 49%的股权是美国通用的,51%是上汽集团的,而艾克森希望再多拿 1%,恢复到通用破产之前 50:50 的格局。

南辰:我觉得收购 1%的股权并不是他说了算的事。上汽当时宣布 1%股权变化的时候,很重要的原因是中国的会计股权政策发生了变化,若想把通用的业绩计算到母集团,上汽必须占控股的地位。之前通用把 1%的股权转给上汽时,上汽通用五菱的股权也发生了变化。上汽通用五菱股比的变化对通用来讲意味着高达一两百万辆的微面销量可以正大光明地计算到通用名下。虽然上汽和通用都没有承认,但两件事情发生在差不多的时间段,显然是双方互相妥协达成的协议。现在通用想回购上海通用的 1%股权,但从国有资产增值保值的角度看,也早已经不是原来的那个价格了。

主持人:随着中国市场在全球市场中越来越重要,汽车企业在和国外企业合作过程中也会遇到各种各样的新问题。

张耀东:上汽与通用可以说是中外车企合作范围最广、最深入的。在通用破产保护之后,中外双方强弱对比发生了一些新的变化。第一,上汽拥有了上海通用的控制权,原来 50 对 50 的股比,变成了 51 对 49。而上汽通用五菱,上汽集团占 51%,通用仅占三分之一。第二,通用在中国开发商用车的问题,通用和一汽集团的商用车项目谈了很多年,但能不能谈拢还不好说。第三,上汽能不能带动未来国际化的发展问题。通用承诺在东南亚和中东地区的国际化带上上汽集团,在新技术方面也要带上上汽,他们签订了对于新能源的联合开发项目以及发动机和动力总成系统的联合开发项目。从这个盘子总共几大方面来看,上汽得大于失。反过来,走出破产保护的通用慢慢也希望自己得到更多的实惠,所以这个过程中肯定是很长的拉锯战。

链接

一周要闻回顾

- ▶30 万人申请第二轮购车摇号,中签率仅 5.7%
- ▶上汽集团剩余业务分类剥离,冲刺整体上市
- ▶机动车限购将让北京汽车销售额缩水 600 亿元
- ▶通用将适时考虑,收回上海通用 1%股权事宜
- ▶美政府给丰田正名平反,召回门事件再反思

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com

营销 45°

起亚跳高

本报记者 张煦 北京报道

东风悦达起亚正试图通过 K5 来弥补品牌的短板,为此,其营销团队已煞费了苦心,新车型还未上市,一场引人眼球的微博营销活动已开展得有声有色。

20 辆 K5 共分 4 条线路,从三亚、兰州、成都及哈尔滨同时出发,纵横 40 个城市,穿梭在不同格调的城市背景之中,与此同时,K5 的不同身姿均实时通过微博在网络上热传。东风悦达起亚甚至在各主流网站上都开通了微博。

与以往的产品不同,K5 被东风悦达起亚定位为"精英格调新典范",时尚与尊贵是其着重突出的特质。对东风悦达起亚而言,提升品牌是 K5 上市意义的关键所在。

事实上,在千里马时代之后,东风悦达起亚就开始着手进行品牌提升,并上马了嘉华、远舰等产品,但终因品牌力不足折戟沉沙。在经过福瑞迪、狮跑、智跑等系列产品不断"向上"的推广之后,东风悦达起亚再次试图通过 K5 向中高端市场发起强攻。

目前,在东风悦达起亚的销量中,福瑞迪比例最大,平均每月 10000 台左右。智跑、狮跑均为 5000 台左右,"受产能限制,智跑一直处于供不应求的状态。"东风悦达起亚销售本部副本部长王敦明称,东风悦达起亚将 K5 的目标定为月销量 3500 台,2011 年完成 3.5 万辆。

"确实,品牌是我们参与竞争的短板",东风悦达起亚新晋总经理苏南永对此并不讳言,"东风悦达起亚在中国市场上的品牌形象,一直定位在经济型市场领域。在中高级车型市场上,我们还是新生,我们希望 K5 的上市可以改变这种现况。"

在起亚看来,承担向上拔高任务的 K5,占据了天时、地利与人和。

首先,在尊贵感的传达方面。起亚可谓给 K5 武装到牙齿。在外观上,K5 是出自世界三大汽车设计师之一——彼得·希瑞尔设计之手。这位设计了新甲壳虫、奥迪 A6 和奥迪 TT 的大师,自 2006 年起,便开始为起亚注入了全新的设计理念。

在他看来,起亚的品牌理念非常特殊,对于现在的起亚来说,需要做的设计理念是,使得用户感受到充分的自信。彼得用完全欧化的设计思路使得"K5 身上完全找不到以往韩系车的平庸的影子"。

此外,在技术和配置上,K5 也延续韩系车性价比高的特点,且将竞品锁定在上海通用别克新君威和一汽马自达睿翼身上。再加上中国著名青年指挥家、上海 SMG 交响乐团《爱乐乐团》副团长张亮成为 K5 品牌代言人,使得 K5 在高端人群当中形成了一定的影响力。

在天时上,K5 更是占得先机。K5 与现代新索纳塔同一平台打造。与此前现代车型先于起亚上市试水不同的是,这一次,K5 将先于新索纳塔小试牛刀。起亚能否借此吸引更高的人气也需要全力以赴。

人和方面,目前,韩国人苏南永在刚刚结束的一年中,连升两级,于 2011 年 1 月 1 日出任东风悦达起亚总经理。苏为 2011 年的东风悦达起亚确立了"品质年"的发展战略,并明确了 43 万辆的全年销售目标,向行业前十名发起挑战。

是否通过拼创意、狠砸钱,就能得到市场的认可?王敦明认为,销售渠道是否能胜任中高端轿车的定位,还需要加强和完善。王是中国最早一批做汽车销售的专家,当年第一辆富康车就是他卖出去的。但对于 K5 的渠道销售,王敦明认为还有待加强和学习。

"毕竟,东风悦达起亚的经销商在销售中高端车上显然经验不足。"王敦明表示,东风悦达起亚已经对经销商进行了培训,要求他们在服务上必须上一个台阶,不会让买 K5 的消费者和买锐欧的消费者是一样的感受。

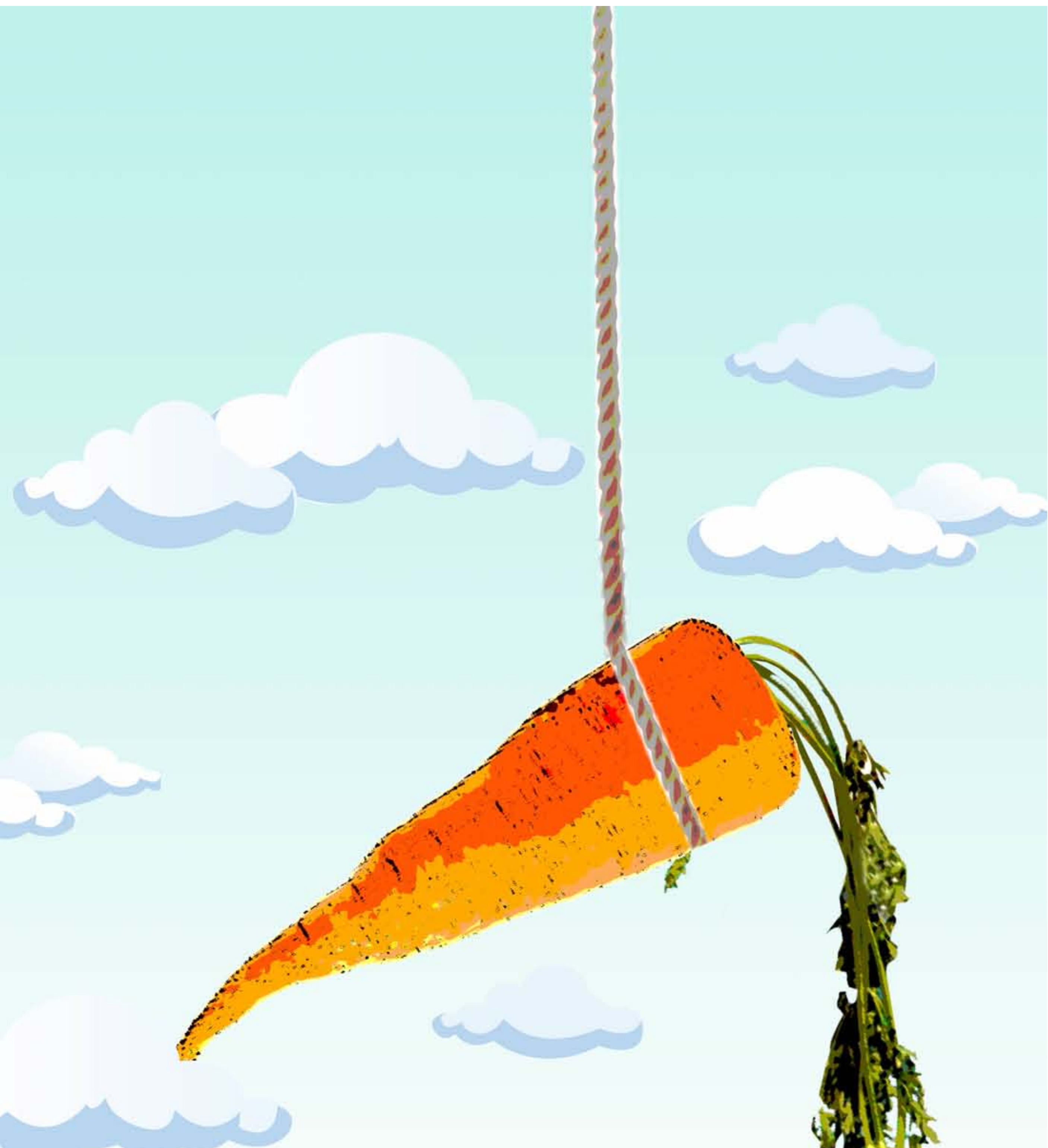
"对于只卖 K5 的经销商以及将 K5 作为主要销售产品的经销商,我们将给予适当的支持。"王敦明如此表示,但他否认了 K5 分网销售的说法。

业内人士认为,K5 与新索纳塔之间无论在外形上还是平台技术上,都较为趋同。是否造成"同门相争"?苏南永表示,竞争肯定会存在。因此,差异化的产品策略和营销手段将成为东风悦达起亚的竞争和调节手段。"比如,我们会在坚持运动时尚路线的同时,运用音乐等营销手段,使得更多的精英能够认识到 K5 的尊贵感。"

据悉,东风悦达起亚内部已将第三工厂计划排上了日程。该工厂或选址南京,预计产能 30 万辆,于 2012 年完工。



编辑:吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编:撤文静 2011.2.21



万达"防盗"

本报记者 贾华杰 北京报道

2010年年末,万达集团研究部总经理王鹏正式离职。公开场合不喜言谈的王鹏一如既往的谨慎,不愿说明离职的原因和新东家。

万达商业地产管理系统的人士变动可谓激烈,王鹏只是众多万达离职高级管理人员中的一例。地产猎头们说,现在很多做商业地产的企业都在挖万达墙角。猎头的数据调查显示,万达地产的离职率最高,保持在30%—40%,这其中高管的离职意向率为80%。

据说,2011春节前,万达人事部门在内部系统给各部门下发通知,让他们看好自己的人,避免被挖走。

军人出身的王健林对万达管理的如军队一样严格。万达的员工时刻处于紧张状态,除了工作,精神压力非常大。一种说法是,离开万达的人一个月会长好几斤肉。为业界熟知的是,万达对商业建筑有着严苛的要求,通常在取得地块之后的18个月完工,这个指标几乎令其他任何一家地产企业咋舌,而当值的职业经理所面临的压力可想而知。

王健林在一次内部会议上讲:"这几年万达业务超速发展,我们也清醒地认识到,现在制约万达成为世界级企业的核心不是钱、不是资源,而是人才。"如果说中海地产是住宅的黄埔军校,那么万达无疑是商业地产的黄埔军校。万达招揽人才的方式,一是通过猎头公司,每年用于猎头的费用超千万元。二是大量招聘,部门经理之下职位,平均每天收到投档超过2000份。三是内部提拔,万达的升降空间之大,为业内仅有,"员工今天是班长明天就可能是排长,今年是连长明年就可能是营长。"

更反过来的情形则是,如果干得不好,今年是团长,明年就是士兵。凭借业绩考核决定升降,在万达体系中被推至极致。

在专门针对中海地产的"海盗计划"在地产圈流行几年后,随着地产商集体转舵商业地产,万达的高管成为了地产界争相拉拢的对象。而在近期万达高层一系列的人事变动,亦为猎头提供了施展"计策"的空间。

挖万达墙角

2010年11月,时任万达集团研究部总经理的王鹏与金融街、金地等部分开发商高管交流时说,万达在2011年自持的物业将从300万平方米增长到700万,席间一片艳羡之声。

此时,万达有着傲然业界的理由。万达中国唯一的商业规划院,有专门的建设团队,有中国最大的商业管理团队,能完全独立设计、开发建设、运营管理商业地产。王健林称:"万达广场开一个火一个,不仅能做到招满商,而且能旺场,这在全国都是奇迹。"经历了商业地产10年之久的征伐之后,万达进入了收获期,2010年底,万达广场已扩张到42个,此外还拥有15家五星级酒店以及600块电影屏的全国最大院线。

2010年年末,万达集团原商务部总经理,原运营中心总经理潘韬正式出任金地商业地产公司常务副总裁。

潘韬在任职万达集团商务部总经理期间,负责集团全国所有商业项目的业态规划、招商等工作,参与规划和招商的商业面积100万平方米。潘于2009年出任运营中心总经理,负责全国万达广场开业后的运营。

此外,在2010年,万达集团原项目管理中心总经理高小帆,跳槽至江苏一德集团,负责在一德集团旗下子公司新城发展位于镇江商业项目。

高小帆在万达经历了南昌万达、昆明万达以及万达集团发展部副总、酒店建设公司副总及项目管理中心总经理等职务,历练多年,可谓万达系统内的老臣,高的离职也带来了万达内部一系列的人事调整。

而万达集团研究部副总经理段抒怀2010年年末跳槽至河北众美集团。段抒怀原任万达集团商务部副总经理,后调至研究部任副总经理,目前正在组建商业管理团队。

地产圈内的说法是,段也在努力挖老东家的墙角。

对于商业地产人才的成长速度,王健林曾经称:"五年仅仅算入门,十年才能精通。"随着万达迅速成长,对于管理程序开始出现了所有"大公司"都难以避免的"程序繁锁"通病,王毫不避讳在"干部年轻化"上万达与创业期相比的差距:"今天我坐这往下一看,高管黑压压一片,全是男同志,这需要改变,女高管的比例不应低于10%。这里还有敢不敢用的问题,万达集团早年是敢于用人的。叶宁29岁就当上集团部门总经理,付景辉30岁出头就是项目公司总经理。现在人才多了,反而顾忌多了。"

内部角力

贯穿2010年末和2011年年初,万达高层人事变动频繁。万达内部有传言说万达总裁丁本锡的退休已排入时间表,而少壮派张诚将接替其总裁职务。张诚原为万达规划院的负责人,近几年来在万达系统内提升神速,曾是现任总裁助理兼吉林长白山项目总经理刑文明的助理。

此外,原商管公司总经理曲德军升任集团副总裁。原上海商管总经理王寿庆亦上调任总部商管公司总经理。

而随着万达新管理层的调整,包头、重庆、呼和浩特、襄樊等地分公司总经理也出现变动,或上调总部备用,或离职走人。

万达内部的新老管理层的交替,也加剧了普通人员的外流。由中粮西单大悦城跳槽至万达的暴雪松负责的招商中心骨干人员已流失大半。

一方面自己培养的人才在流失,另一方面万达的快速扩张也面临着人才短缺的瓶颈。总裁丁本锡曾在一次会议上表示,2010年在项目系统高管团队中65%-70%的人都是新加盟,都是第一次操作城市综合体。

出于团队维护的需要,万达在员工待遇上,事实上相当"给力",除了工资收入高,高管还有期权,普通员工退休时,一次性再发五年工资;总经理出差能坐头等舱,高管可以住万达自己的五星级饭店。自2010年开始,万达新推出一项激励计划,按照1%的比例嘉奖优秀员工,获得嘉奖的员工可以报销两人往返机票,在全国有万达酒店的城市,任选酒店免费入住,度假一周。

但是,鹤立鸡群必然会招至的尴尬,就是在市场形势发生180度逆转时,比万达的物质激励更为出位的"诱惑"比比皆是,也是全国大公司,也是商业地产高级职位,面对如潮涌来的"袭击",万达准备好了吗?



"京十五条"清算房企 土地增值税预征从严

本报记者 陈文雅 北京报道

2月16日,北京出台了落实"新国八条"的京版细则"十五条"。该细则提出,北京的房地产企业将实行差别化土地增值税预征率。房地产开发企业应当在新开盘项目销售前,将项目的土地成本、建安成本和销售价格等报送住房城乡建设部门备案,经税务部门核定,对定价过高、预计增值额过大的房地产开发项目提高土地增值税预征率,具体办法由税务部门会同住房城乡建设部门制定公布。

"京十五条"还要求有关部门加强对土地增值税清算情况的监督和检查,对已经达到土地增值税清算标准但不申请清算、定价明显超过周边房价水平的房地产开发项目,进行重点清算和稽查。

这回有点紧张

"近期明显感到开发商正在紧张。宏观调控年年有,土地增值税清算的呼声也不是一遍两遍了,但这次调控的力度特别大,开发商开始担心税务局要动真格的。"2月17日,中煜华税务师事务所主任税务师黄远向记者表示,最近有不少房地产客户前来咨询土地增值税的纳税筹划。这家事务所的客户行业构成中,房地产业约占30%,既有开发普通住宅的,也有开发高档住宅和别墅的,而他们均对高档住宅土地增值税重点清算的消息表现出了特别的关注。

"我们公司对于这些政策有长远的考虑,不会因为政策突然来了就变得手忙脚乱。今后公司战略上会加大持有型物业比例,加快销售项目开发进度,提高资金周转率,以此来获得更好的回报,而不单纯是依靠超额利润率。"北京一家房地产公司的项目负责人表示。

在此之前,业内传出消息,国务院要求全国税务系统在春节后对高档住宅重点进行土地增值税清算,而所谓"高档住宅"是指售价高出区域平均销售价格的住宅项目。事实上,早在2010年5月,国税总局就曾发文下令,各级税务机关要将全面推进工作和重点清算审核结合起来,有针对性地选择3—5个定价过高、涨幅过快的项目,作为重点清算审核对象,以点带面推动本地区清算工作。

> 开发商从来都是能卖多少就卖多少,回头再想办法避税,他们从来不会因为要清算土地增值税而考虑调整房价

当时,国税总局要求各地要在6月底前将本地区的清算工作计划,以及重点清算项目名单上报税务总局,税务总局将就各地对重点项目的清算情况进行抽查。但对于此次清算的抽查结果,国税总局并没有公布最终的成果。

在北京的一些基层税务所网站上,所挂的纳税稽查案例中涉案企业悉数为房地产公司,房地产业近年来已经成为税务局紧盯不放的重点监控目标。

土地增值税是对土地使用权转让及出售建筑物时所产生的价格增值量征收的税种。土地价格增值额是指转让房地产取得的收入减除规定的房地产开发成本、费用等支出后的余额。土地增值税实行四级超额累进税率,增值额未超过扣除项目金额50%,征收增值额的30%,超过50%未达100%的征收40%,对超过100%低于200%的征收50%,如果超过200%,则需要缴纳增值部分的60%作为土地增值税。

不过,在具体执行层面,由于房地产开发的成本项目繁多,核算起来难度很大,因此土地增值税的征收方式一直是每年按照房地产项目的预计销售收入预征,然后在项目竣工验收后进行清算。

最近几年,各地房地产价格飞涨,因此清算土地增值税也被作为调控手段多次提及。国税总局分别于2007、2008、2010年三次发文,对土地增值税清算的诸多成本扣除项目进行了明确和细化,2010年国税总局将东部地区土地增值税预征税率下限由销售额1%下限提高到2%,并规定,清算后确定为核定征收的项目,核定税率不得低于5%。

在北京,土地增值税预征率于2010年12月上调,容积率小于1.0的房地产项目,按销售收入的3%预征;其他房地产项目,按2%预征。销售经适房、限价房等保障房取得的收入,暂不预征土地增值税。而在此前,北京房企一般按照1%的预征税率缴纳土地增值税。

做高成本

"事实上土地增值税要显出调控威力,关键还是在于清算执行,但这几年来喊了几次,甚至2009年也宣布向八大房企动手了,但最后还是不了了之。"郭伟税务工作室税务师郭伟表示。

一位不愿透露姓名的政协委员提供的未公开的政协提案显示,根据计算,2005年到2009年土地增值税共流失2.52万亿,该委员强烈建议全面清算土地增值税控制房价。

郭伟不久前和一家大型房地产公司的财务负责人谈到土地增值税清算的问题。这家房企的许多项目是分期滚动开发,有的地块是多年前取得的,当时土地成本还很低廉,如果要进行土地增值税清算,实际成本和免征线的差距将会非常悬殊。

"他们打算把成本做高,而这也是房地产公司的通行做法。开发商从来都是能卖多少就卖多少,回头再想办法避税,他们从来不会因为要清算土地增值税而考虑调整房价。毕竟税收对他们来说不是很重要的因素,况且这里面还有运作空间。"

郭伟说,另外还有一拨开发商的想法是,反正以后要搞税制改革,房地产业营业税改增值税,很可能有一天税务总局下个文说土地增值税不征了,他们就想这么混过去。有这种想法的开发商不在少数。

但开发商和税务筹划大师们对于此次清算远非高枕无忧。对于土地增值税的征收,税务局有双重标准。"一般来说,税务征管人员对每个房地产项目的土地增值税税率都有个大概估计,假如该项目的账本上列支的成本基本在合理区间内,那么就按照房地产公司申报的税额征税;假如某个项目的造价等成本超出平均值很多,税务人员就可以不按照账本,而是按照税务局指定的定额指标来计算税额。"郭伟说。

而近几年来,土地增值税历次清算的文件中,对以前比较模糊的成本扣除项目的多项界定进行了细化。黄远说,在政策对多个成本项目能不能做税前扣除进行了明确之后,"要做土地增值税的纳税筹划,最好在公司成立之前,至少在拿地之前做,否则拿地以及其他各项成本都趋于明确,到那时就晚了,只能说缝缝补补,因为税前扣除项目有的是合理的,有的是不合理的,有的是灰色地带,只能在上面做点文章。"

郭伟也表示:"土地增值税只能算个大概,彻底弄清楚是很难的。不过房地产纳税筹划,基本上没有成功案例,建议房地产公司不要筹划得太过,因为税务局的工作人员对于每个项目的税率心中有数,要是引起怀疑,一张张核对发票,那就是一查一个准儿了。"

对此,黄远解释说,房地产业的税率实际上是可以大概估算的:营业税占销售额的5.5%,拿地开发销售等过程中涉及的一些小的税种2%,企业所得税平均约5%,土地增值税如果清算平均约6%,总共18.5%,假如一个房地产公司税负偏低,要么有免税项目,要么就是存在偷税漏税行为。

江苏省扬州市邗江区国际税收研究会秘书长陈庆贵发文称,现行土地增值税征收过程中,房地产企业在计算扣除项时可按土地价格和开发成本金额之和加计扣除20%,并且普通住宅增值额未超过扣除项目金额20%的免征土地增值税。这两项优惠政策成了房地产公司的避税良港。例如,20%的加计扣除优惠不仅直接减少了开发商土地增值税计税依据(增值额),还有可能由于增值额减少而降低增值率,进而影响和降低适用税率,导致开发商少纳税多得利。陈庆贵表示,普通标准住宅认定标准应调整为根据各地平均收入水平,以房屋"单位价格"指标来衡量。"与其重点清算高档房土地增值税,还不如即行废止有悖公平正义的税收优惠。"他说。

房企的“救生圈”

拆解限世代四种突围路径

王楠 / 文

一波接一波的限购令、“新国八条”,对房地产业而言,已不是新鲜话题,一面是高昂的土地价格,一面是被抑制的购买、投资房产需求,双面夹击之下,住宅类房地产的辉煌已成为过去。

众多开发企业将目光投向了商业地产。

华润、保利、金地先后高调宣布了自己的商业地产计划和目标，直至一向以住宅专业化为目标的万科也公开表示要增加持有型物业比重至全部物业的 20%,并陆续在土地市场购置商业地块时,大家才突然开始思考,商业地产有可能成为开发企业新利润的源泉吗?

目前,开发企业战略转型方向为:商业地产、保障房开发、三旧改造、房地产基金。这四个方面,都不是住宅类开发商的长处，但是他们现在必须摸着石头过河了。

商业地产:开发商还是运营商?

尽管万科先是在 2009 年招来了毛大庆,又迅速通过"千里马行动"网罗了大批商业地产人才并组建了自己的商业运营团队，但其在商业地产开发和运营上的开拓和尝试依然相当谨慎。在土地拓展上,截至 2010 年 8 月,万科共获取商业性质地块 13 个,但其中 11 个均为商业居住混合地块,即商业物业仅为住宅社区的配套商业;仅有东莞长安镇长青项目和西安曲江会展项目是综合体性质的商业地块。由此看来，万科对运营商业物业尤其是集中型的大型综合商业物业还处于小规模试水阶段。(图 1)

> 开发企业战略转型方向为:商业地产、保障房开发、三旧改造、房地产基金。这四个方面,都不是住宅类开发商的长处,但是他们现在必须摸着石头过河了

对于现阶段的万科来说，无论是大规模的集中商业还是住宅社区的配套商业，都还未形成清晰的商业开发运营理念和模式，也都还处于摸索尝试阶段。由于多数商业物业也都用于销售，因此依靠商业物业来实现稳定资金流入,平衡住宅市场波动,完成资金沉淀还为时尚早。

与万科的小心翼翼相比，保利在商业地产方面的拓展就更为主动和积极。在拿下佛山顺德 5 宗商业地块、天津和平区商业地块、北京大望京商业地块等 5 宗集中商业地块后，保利拥有的集中型大规模商业项目已达到 15 个,完成投资额也已经超过百亿。

与万科商业布局以社区配套商业为主不同，保利在商业地产上的拓展则瞄准了大规模的综合体项目，尤其是一些包含旅游、文化、会展等目的性消费商业的综合体项目。国企背景所带来的良好政府关系以及保利集团自身所拥有的会展、文化产业链都无疑为保利地产进军此类商业综合项目提供了良好的资源支持。形成具有自身特色的综合类商业物业产品体系对于保利来说,应该只是时间问题。(图 2)

尽管拥有一定的规模和资源优势,但对于现阶段的保利来说,大规模的扩张商业物业依旧会带来资金沉淀量较大、资金占用时间较长的问题。尤其在遭遇调控后，保利的负债水平和周转速度也都明显受到一定影响,而旗下的商业产品也仍处于培育期,还未能给公司提供现金流的补充，因此保利对其开发的大部分商业产品也只能采取以售为主的策略，仅保留了会展等少量特色物业持有经营。

如果说保利和万科还只是商业地产的小学生的话，富力应该算得上一个已经度过最初摸索阶段的中学生了。拥有多栋写字楼、酒店以及四家商业中心的富力，目前已经形成了相对清晰的商业地产选址、开发、运营和招商模式：依托大型居住社区开发区域性商业中心;在 CBD 核心位置开发写字楼;在 CBD 或依托大型居住社区开发酒店。(图 3)

富力已经拥有了丰富的商业物业开发经验，且旗下的商业产品也已经开始盈利，但我们依然很难看到持有型物业为富力带来的经营业绩和状态的改变，由于其在商业物业上依旧沿用了住宅开发上的追求快速周转率的策略，富力销售了旗下几乎所有的购物中心和写字楼。

通过分析，我们可以看到，尽管 2010 年众多住宅开发商宣布了其在商业地产上的目标和决心，但距离其实现利用持有型物业平衡收入波动，稳定资金流的目标还仅仅是刚刚迈出了第一步。多数开发企业对于未来拓展商业地产的方向和模式仍未清晰;更多的企业拓展商业地块也仅仅是为了土地获取、提升住宅溢价或快速销售,对于这些企业来说,我们最多也只能称他们是商业地产的开发商而难以成为真正的商业地产运营商。当然,商业地产也一定不是适合每一个开发商,尤其是在现阶段调控趋紧,资金压力日趋显现的今天，商业地产开发更多的可能是一种美好的理想，而不是理想的短期避险工具。

保障房开发:上游产业链拓展利润空间

2011 年,政府对于保障房建造目标为 1000 万套,这为地产商提供了可以参与的空间。

保障性住房开发市场的快速扩容,尤其是其在整体住房开发市场中比例的陡然攀升是 2010 年众多开发企业关注和投入其开发建设的最重要原因。然而,较低的盈利水平依然是保障性住房建设不可回避的问题。相较行业普遍的 20%–30%的毛利率水平，保障性住房开发 3%–5%的利润空间很难满足开发企业尤其是上市公司的收益要求。保障房开发真的是规避现阶段开发风险的最佳避风港吗?(表 1)

过去的一年，在保障性住房开发中最为积极的莫过于万科和绿城了。万科在 2010 年 8 月份一举拿下北京、深圳、南京四个保障性住房开发项目,新增保障性住房开发面积达超过 160 万平方米。绿城更是承担了杭州大多数安置房的建设。这些开发企业如此积极的参与保障房的开发，真的是由于困境所迫吗?

众所周知，在房地产开发的整条产业链上，土地一直是多数中国开发企业最大的盈利点，因此对于保障房来说，由于开发商对最终售价无决定权，只能按照政府回购价格或限定价格销售，因此就大大削弱了保障房的盈利空间，这也是过去很多开发企业不愿意开发保障性住房的主要原因。然而,现在万科、绿城等领先开发企业则可以通过其所拥有的完整产业链优势来拓展保障性住房开发的盈利空间，通过上游产业链收益来弥补开发环节相对较低的盈利水平。

以万科为例,2010 年万科将全部采用工业化的生产方式完成其获取的保障性住房开发项目，这就意味着万科在提供传统建设流程的同时，也将为其保障性住房项目提供构件等建材原料，旗下众多构件生产厂家也将从中受益。

一方面，万科可以在这 160 万平方米的保障性住宅中充分实验其产业化住宅建设模式。过去,由于成本和施工质量的压力，万科仅仅是在部分商业项目中小规模地进行了产业化住宅的施工,而此次,借由政府支持,万科可以首次大规模的进行产业化住宅的实验。另一方面,大规模地使用产业化方式开发保障性住房也帮助万科进一步打通和建设了其住宅产业化生产链。万科住宅产业化进程中遭遇的最大阻碍就是其原料构件的生产。由于国内住宅产业化进展速度较慢且缺乏统一标准，因此国内很少有生产产业化构件的厂商。尽管有些建材厂家可以定制构件，也都因为需求量很少而无法引进生产线进行规模性生产。因此，万科以往的住宅产业化产品所需构件只能通过国外购买或自行研发生产来解决，这就使得其产业化住宅成本高且推进速度慢。此次建设大规模的产业化保障房项目，无疑使得万科可以更快的建立其住宅产业化构件生产体系，加速成为住宅产业化的标准制定者。(图 4)

与万科相似，绿城也是通过其所拥有的上游规划设计优势来实现其保障性住房开发盈利目标。以产品打造力著称的绿城旗下拥有两家甲级资质的建筑设计院以及景观、园林、装饰装潢等丰富的前期规模设计资源，近千人的设计团队更是在中国开发行业独树一帜。

由此可见，对于拥有全产业链优势或产业链整合优势的开发企业来说，参与保障性住房开发建设已不再是一块鸡肋。通过金融、规划设计、建材、建设施工、装修等上下游其他环节盈利来平衡项目的整体收益会使保障性住房的盈利缺陷得到弥补，保障性住房低风险、快周转的优势就将得以更好体现，成为开发企业在调控期间缓解现金流压力，保证周转速度的一剂良方。在政府出让土地方式更加灵活情况下，建设保障房的经验与能力无疑也会增加开发企业取得商业开发用地的可能性。

三旧改造:转移风险后的高利润

伴随城市中心区域土地的日益稀缺以及一线城市成规模地块的减少，以城中村改造和旧城改造为代表的三旧改造项目也在近几年成为开发企业关注的一大热点。北京、广州、武汉等城市出现的城中村改造项目集中上市，更是引发了开发企业投身三旧改造项目的热潮，万科就先后拿下四个城中村改造项目,涉及城市也从深圳、佛山这一传统熟悉的珠三角区域拓展至中部城市武汉。(表 2)

高额的利润空间无疑是三旧改造类项目最为突出的优势。尤其是近年来,该类项目容积率水平一再攀升,项目涉及业态更加综合，加上项目地块体量大，开发企业可以利用片区整体开发的优势,成为区域价格的制定者，充分挖掘区域土地价值，进而获得可观的收益回报。

过去，主流开发企业较少涉及此类项目的主要原因就是其存在的巨大风险。前期准备时间长、资金投入量大、拆迁难度大且涉及众多复杂的利益分配主体，导致三旧改造类项目市场化运作程度有限，现金流不够清晰连贯,风险远超过普通地产开发项目。尤其是拆迁所引发的群体事件，更是让该类项目饱受经济和社会舆论的双重压力，而这一切，对于追求财务透明、稳定股东回报和良好公众形象的上市开发企业来说,都是难以接受的。(图 5)

那么,2010 年为什么众多上市开发企业又前仆后继地抢占三旧改造这块蛋糕呢? 以万科为例,不难看到,无论是深圳的南苑新村、渔一村还是佛山的南村,万科获取的三旧改造项目基本都为合作开发项目,而合作方也并不是其他著名开发商,而是一些并不知名的当地中小开发企业。万科基本是在项目前期准备工作完成,进入拆迁补偿阶段时进入的。如南苑新村,广州当地的金晖地产在 2010 年 2 月就开始与居民的签订改造合同,5 月完成了收集超过三分之二南苑新村业主同意改造意见书进而取得更新该村的申报资格，而万科则是在 8 月才将南苑新村旧改项目放入了新获项目列表，仅仅在一个月之后,就召开了南园新村整体更新改造拆迁补偿的签约仪式。这就意味着,万科基本跳过了需要时间最久的前期协议与摸底期,而通常这一阶段往往需要 1–2 年时间才能完成,也是矛盾和冲突最为集中的阶段。

这样的合作方式，极大地缩短了上市开发企业前期资金的占用时间，规避了可能发生的各种沟通矛盾和冲突。而对于当地中小开发企业来说,品牌开发企业的介入无疑可以最大限度地提升项目整体的溢价空间和盈利水平，且大开发商相对充沛的资金实力也可以保证项目的推进速度，尽早实现资金回笼，因此本地中小开发企业也乐于出让股份。在这样的双赢模式下，众多品牌开发企业纷纷进入三旧改造领域也就不难理解了。

房地产基金:只为拓展融资渠道

2010 年,可以被看作是中国房地产基金元年,以金地、中海、复地为代表的一批房地产开发企业开始了其业务金融化的尝试，创立了一批以境内开发企业和境外金融机构为主要合作方的房地产投资基金，并迅速完成了首期的基金募集工作。(表 3)

地产开发企业的金融化，可以被认为是房地产开发模式的一种转型，即告别过去的主要依赖土地资源实现规模拓展，依赖土地升值实现高额利润的传统地产盈利模式，进入依靠管理开发、把握投资机会以及协同各项资源的能力实现企业扩张和发展的新模式。

以美国的汉斯地产为例，除了自有地产项目的开发外，汉斯地产还通过多种模式参与旗下的房地产投资基金:作为基金管理人,汉斯地产负责寻找项目;作为基金一般合伙人,提取项目业绩回报的 20%；作为有限合伙人，在基金中自有出资 10%–30%,并按照投资比例分红。汉斯地产通过整合自身在项目开发管理、项目投资决策等环节的优势，利用基金模式,以 10%–30%的资金投入实现了 3–10 倍的财务杠杆收益，同时也分散了经营风险。

反观 2010 年我国开发企业成立的几只投资基金,我们可以看到,与国外开发企业旗下的投资基金相比,拥有两大鲜明特点:首先,开发企业投入的自有资金比例较高,一般在 50%左右;其次,从基金的投向来看,也基本都是为开发企业自有项目服务。自有资金比例较高就意味着可利用的财务杠杆空间相对有限；而基金投向单一,也可能会为后期基金的再融资埋下隐患。由此可见,现阶段,开发企业成立房地产基金进行金融化探索可谓是醉翁之意不在酒,与其说是业务模式的转型和拓展,不如说是其融资功能的部分外包和分离,依靠境内外金融机构深厚的资金实力和良好人脉关系,打造一条新的长期性私募资金融资渠道。

在一番又一番的流动收紧之后，资本市场融资功能基本全面哑火,银行信贷审批也迅速收紧，而开发企业尤其是全国性开发企业的开发规模却持续扩张,资金,再次成为开发企业的命门。房地产投资基金的涌现,为现阶段已出现现金流压力的开发企业提供了喘息的机会,但我们也要看到,如果仅是为了缓解短期资金压力引入基金，就有可能在未来经营中出现开发商与基金管理人的各种矛盾和冲突，房地产开发与金融投资毕竟是两个完全不同的思维方式，基金所要求的规范化和透明化以及不追求单个项目盈利最大化更看重风险的管理控制等理念将会显著影响开发商现有的项目运作模式。

结语

就几种转型方向而言，通过对比可以看到，商业地产开发和三旧改造对于开发企业来说，其长期的战略意义要远远超越其在调控周期中的短期避险能力，虽然通过快速销售和滞后介入、合作开发可以适当降低这两类项目的资金占用状况，但总体来说前期较大的资金投入、较长的培育和准备时间对于现阶段开发企业提高周转速度，减轻现金流压力还是会产生一定影响，开发企业目前选择这两类项目应该主要还是着眼于未来长期发展的考虑和谋划。而保障性住房开发和成立房地产基金则具有明显的短期避险功能，在扩展融资渠道和保证持续现金流入等方面即时作用显著(表 4)。

(作者为华高莱斯房地产研究中心经理)

2010 年部分开发企业保障房建设项目列表(表 1)

企业名称	2010 新增保障房项目	建筑面积(万 m^2)
万科	深圳龙华扩展区保障房	17.5
	北京半步桥公租房项目	2.58
	西红门公租房项目	10.5
	南京江宁上坊保障房项目	132.8
绿城	彭埠社区、建华社区、杨公社区、同仁家园、骆家庄社区安置房西房社区安置房	–
	沈阳保障房项目	50
招商地产	深圳市光明新区安置房项目	53.96

数据来源:各企业公开数据

2010 年部分开发企业三旧改造项目列表(表 2)

企业名称	2010 新增三旧改造项目	建筑面积(万 m^2)
万科	深圳南苑新村旧改项目	58.4
	深圳渔一村旧改项目	14.2
	佛山南村旧改项目	56.5
	武汉鲩子湖村旧改项目	54.3
富力	槎龙村改造	–
万达	烟台胜利小区旧改项目	–
雅居乐	海南澄迈县棚户区改造项目	–
绿地	安徽马鞍山花山区旧改项目	–
新鸿基	林和村改造	–
建业	郑州二七区城中村改造项目	–

数据来源:各企业公开数据

2010 年部分新成立房地产基金列表(表 3)

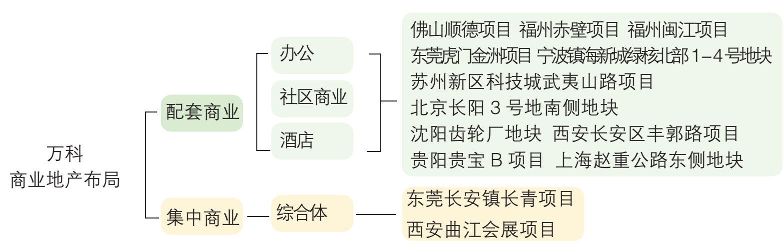
开发企业	2010 年成立基金	基金规模	合作方
金地	瑞银金地中国房地产开发美元基金	首期 1.2 亿美元	瑞银
中海	Harmony China 房地产基金	首期 2.5 亿美元	工银国际
华润	华润中国零售房地产收入 1 号基金	5 亿美元	花旗集团
复地	复地景盈基金	–	

数据来源:各企业公开数据

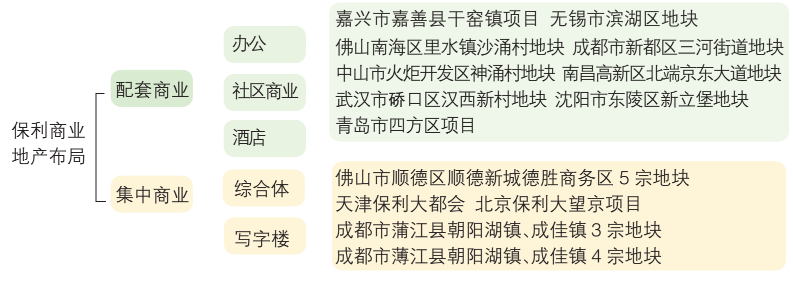
2010 年开发企业转型方向意义示意表(表 4)

转型方向	短期避险功能	长期战略意义
商业地产	★	★★★
保障性住房	★★★	★★
二旧改造	★	★★
房地产基金	★★	★

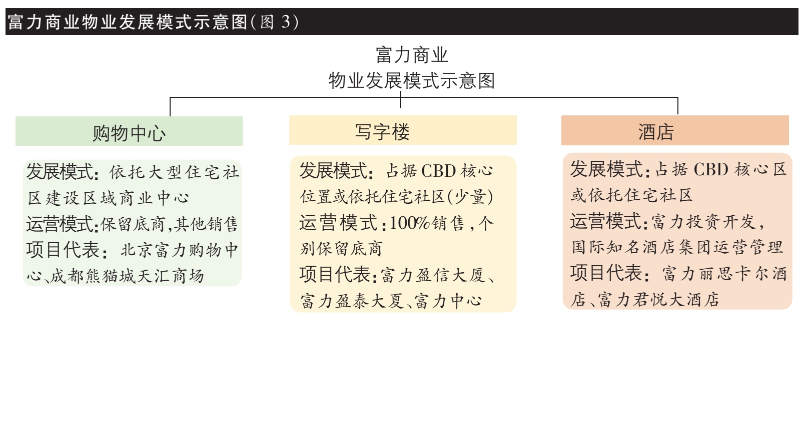
2010 年万科商业地产布局示意图(图 1)



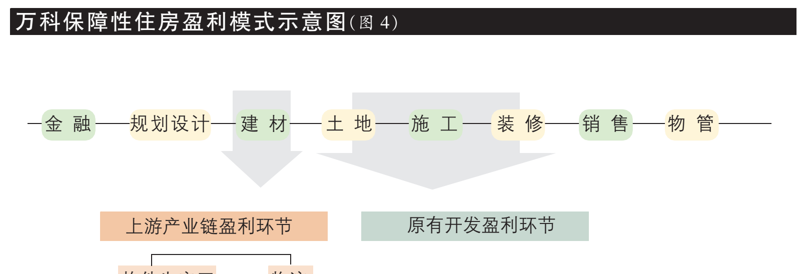
2010 年保利商业地产布局示意图(图 2)



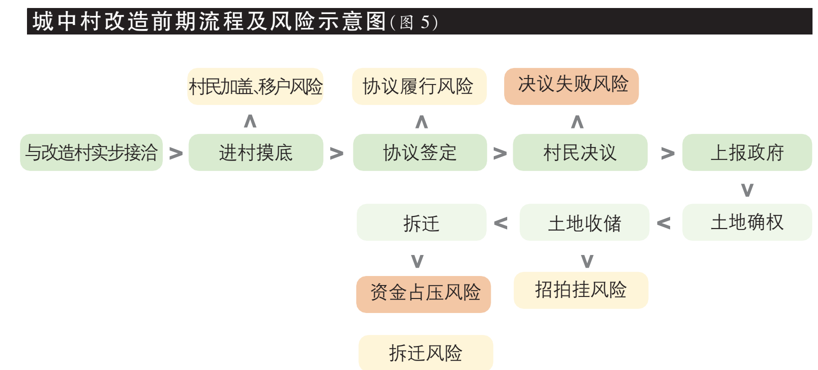
富力商业物业发展模式示意图(图 3)



万科保障性住房盈利模式示意图(图 4)



城中村改造前期流程及风险示意图(图 5)



限购阻击炒资 外来客转战三、四线?

本报记者 胡芳洁 贾华杰 北京、成都报道

2 月 16 日,北京公布了落实"新国八条"的房地产调控细则,这份被称为"史上最严厉的调控政策"中,最引人注意的是限购令,由此,没有五年本地纳税或社保凭证的非京籍家庭、有一套房的非京籍家庭、有两套房的京籍家庭,统统被剥夺了购房的资格。

较之一线城市越发严厉的限购政策,各省会城市的限购,似乎有些不温不火,而更多房地产发展势头较好的三、四线城市,是否限购还不可预期。

> 随着北京对外地人买房的限制条件,由提供一年的纳税凭证变为五年,必然迫使更多像魏先生这样的年轻人回老家买房

这些空挡,为投资资金提供了新的可能。

趋势

2010 年的楼市,一直在持续的调控中。与此同时,投资资金的转移,早已显现出来。

"楼市调控对投资资金走向的变化,现在还看不出,毕竟实施的时间太短。但在无锡,近年来投资者增加的趋势,确实存在。"无锡阳光 100 国际新城一位负责人对本报表示。

作为当地规模较大的一个项目,无锡阳光 100 国际新城,明显地经历了投资人从少到多的过程。

上述负责人表示,该项目从 2008 年开始销售以后,一开始投资者的比例只有 2%、3%。不过,这个比例在接下来楼市的发展中,发生了明显的变化。2010 年开始,投资者明显多了起来,从去年的整体情况而言,投资者比例接近 20%。在 2010 年 4 月的宏观调控之前,投资者比例达到了顶峰。

2010 年 4 月宏观调控之后,投资者没有了,自住客户也消失了,但是这一情况并没有持续多长时间。进入 2010 年下半年,成交量又迅速恢复了。投资者依然是一个活跃的群体。让上述负责人印象深刻的是一个浙江炒房团的到来。

2010 年七八月份,一辆大车开进了该项目的售楼处,这是一个来自浙江的购房团,一共有近 30 人,有两、三个人作为代表与项目交涉。这个购房团希望能整体买下其中一栋楼,不过他们希望得到一个团购价。当时的购买市场已经相当活跃,开发商并不同意给团购价,表示要买需要交钱排号、按市场价执行,后来这笔团购没有达成。

但投资资金的热情,由此可见一斑。零散的投资者,已经成为一个活跃的群体。2010 年底,无锡阳光 100 国际新城,曾有个人投资者一次出手买了近 10 套房子。这是一个生意人,由于购房政策对二套房首付、贷款利率有严格要求,于是这次购房以家族的名义出现,由家族中每人认购其中一套。在办理贷款时,开发商发现这些人的身份证地址,原来都在同一个地方。

目前,无锡的新房成交确实较春节前有所下降,但下降幅度有限。"元旦时,无锡每天的成交量是 200 套左右,现在每天的签约量都在 100 套以上,而且这个数据还在逐步上涨。"该负责人表示。

与无锡不同,省会城市长沙正处于政策出台前的紧张氛围中。但其对投资者的吸引力,在此前也显现出来。

"长沙是自 2010 年以来,中部地区唯一没有出限购令的省会城市。"长沙一位开发商 2 月 16 日对本报表示,目前长沙市场对限购令出台的预期非常强烈,市场传言限购令将于 2 月底出台。

这位开发商表示,目前长沙观望情绪加大,限购令没有出来,究竟满足什么条件能买、能申请贷款,都不好说,现在各个主要开发商的成交都在下滑。在这种情况下,开发商普遍都在加紧出货并延迟新项目的开盘时间。

长沙楼市外来投资者增长,在 2010 年很明显,据了解,长沙的外来购房者主要来源于两个方面,一是从北、上、广、深转移来的投资者,一是经国务院批准的长株潭(即长沙、株洲、湘潭)一体化规划所吸引的本省投资者。据长沙市房地产协会在一次业内会议上公布的数据,2010 年,长沙商品房销售合同中,75%的购房者都是外地户口。

缺口

继一线城市以后,限购令逐渐覆盖各省会城市,投资资金能够进入的范围在缩小,但空间依然存在。

"新国八条"规定,各直辖市、计划单列市、省会城市和房价过高、上涨过快的城市,在一定时期内,要从严制定和执行住房限购措施。该政策自 1 月 26 日出台至今,仅有青岛、上海、济南、成都、北京 5 个城市新出台了住房限购政策。

长沙从去年至今一直没有出限购令,现在各楼盘都在加快过户时间,为了避免随时可能出台的限购政策的影响,有的楼盘从认购开始三天内就能办完所有手续。

即使是今年新出台的限购令,有些限制也相对较温和。

如 2 月 12 日济南出台限购令,二套房首付比例为 50%,低于国务院 60%的要求;而且无论本市户籍还是外地户籍,在今年底之前,只能新购一套住房,购房机会还存在,这显然宽松于"新国八条"后第一个出台限购令的青岛市,青岛规定,拥有 2 套及以上住房的本地家庭、拥有 1 套及以上住房的外地家庭、无法提供纳税凭证的外地家庭,都被暂停购房资格;2 月 15 日成都出台的限购令也是如此,只对主城区进行了限购,反而利好远郊县。

根据"新国十条"的规定,"直辖市、计划单列市、省会城市"进行限购相对明确,而"房价过高、上涨过快的城市",则是一个模糊的指向。接下来,省会城市将会成为此轮限购的主角,从目前出台的政策看,其严格限购的动力尚不充足;而省会城市以外城市,将如何限购,则更不可预期。

实际上,一些发展较快的三、四线城市,房地产市场的吸引力也在不断增强,如内蒙古赤峰、江苏徐州等。这些存在空当的城市,为投资者提供了新的可能性。

不过北京虎杰投资机构首席分析师张寅认为,现在判断新的热点还为时尚早,政策不明朗是目前最主要的问题,限购细则的核心往往在于非本地户籍居民的购房条件是什么,非本地户籍居民的购房需求,决定着市场的走向。

2 月 16 日,北京新的限购令出现,没有五年本地纳税或社保凭证的非京籍家庭、有一套房的非京籍家庭、有两套房的京籍家庭,都被限制再买房。这些严厉的限购政策,正在迫使一些本地购房者转向其他城市。

与浙江、山西等炒房资金不同,一些中产阶级的投资者近年来逐渐活跃于各地楼市。而随着北京等一线城市更为严厉的限购,可以预计这类购房需求将更多出现。

去年底,成都一位开发商销售经理对本报表示,因为北京限购,2010 年 4 月份后,从北京来成都置业的人有一波小的高潮;当年 10 月份后,则是上海、深圳的投资客在成都登场。

来自上海的投资人张先生,去年底就组织了一拨投资人到成都看房。"我们关注城西的房子,小户型的房子最好,毕竟大家在上海只是中产,并非大富大贵。因为贷款不好办,要全现金购房了。"张先生说。

这些投资人很惊喜地发现,在成都规划的地铁沿线,5000 元/平方米的楼盘还可以找到,而最贵的楼盘销售价格也不超过 2 万元/平方米,对北京人来说,位置好的地方,即使 60 年代建的房子都可以起价 3 万元/平方米。

这些投资者多半身价并不高,多的也就是千万元左右。来成都购置房产,多半是为了避免通货膨胀造成资产缩水,而选择成都,则是因为其价格比较低,也算是西部的中心城市了。他们出手也比较谨慎,不会把全部资产都放在成都,也就购买一两套住房。

四川中原地产高级分析师杨致远说,还有在北京上班的白领阶层则是在内城购置小户型,用来出租。

2010 年 70 个大中城市房价涨幅前 20 名

地区	12 月同比上涨(%)	是否限购
三亚	43.3	限购
海口	35.5	限购
岳阳	15.6	未限购
兰州	11.3	限购
合肥	9.1	限购
安庆	9.1	未限购
郑州	8.8	限购
温州	8.8	限购
石家庄	8.7	未限购
乌鲁木齐	8.5	未限购
宜昌	8.4	未限购
沈阳	8.3	未限购
赣州	8.3	未限购
西安	8.2	限购
牡丹江	8.2	未限购
秦皇岛	7.9	未限购
长沙	7.6	未限购
吉林	7.6	未限购

数据来源:国家统计局

在北京外资医药公司做销售代表的魏先生打算,回成都先置办一套房子再说。魏先生来自泸州,上学后留在北京,家庭月收入超过 4 万,2009 年以来一直打算在北京买房,因为北京房价飞涨,未能如愿。

随着北京对外地人买房的限制条件,由提供一年的纳税凭证变为五年,必然迫使更多像魏先生这样的年轻人回老家买房。



一线开发商涌入 西安地价"三级跳"

本报记者 张延龙 西安报道

京沪一线城市的地价已经企稳,"新国八条"刚刚开始实施,二线城市却正在接连创造出惊人涨幅。

从 616 元到 2100 元,并不引人瞩目的价格背后,却是翻番式的涨幅。仅仅半年前,万科在西安长安区所拿地块,楼面地价还仅为 616 元,而 1 月 30 日,西安万科以 7.4 亿元的代价再度在地段相仿的长安区置地,粗略计算楼面地价已达 2120 元。

按照官方统计,2010 年西安住宅地价同比上涨 23.37%,但当地开发商称,由于供应的地块日趋偏于远郊,成交均价并不能反映实际地价涨幅,"地段相仿的地块价格上涨幅度,实际上要远高于这个数字,价格翻倍是很普遍的情况"。

热情

1 月 30 日,西安市国土资源局一楼交易大厅的土地竞拍现场,出让地块的争夺展现出被认为在一线城市才能出现的激烈场面。

"惊心动魄。"一位西安市国有开发商高管如此形容,"一直以来西安的地价并不高,虽然有竞争,但也远不如中心城市激烈,过去许多年来都没有突破每亩 495 万元这个几年前创下的纪录,没想到现在一天就过了一亩千万的高限"。

当天共推出四幅地块,均位于西安市长安区。其中,樱花广场西侧 35.542 亩的宗地,吸引了 22 家开发商的竞价,经过 137 轮报价,最终被西安铁锋房地产开发集团有限公司则以 3.81 亿元竞得,每亩均价 1072 万元。

长安区位于西安市南部,并非当地传统意义上的主城区,距离西安市中心 8.7 公里,过去设长安县,直到 2002 年才撤县设区,成为西安城市新区。

参与竞拍的开发商称,这个成交价格已经远远超过了他们事先拟定的心理底价。而此期间,现场拍卖师也在不断提醒,目前的报价已达高位,请谨慎投拍。但这都未能影响开发商的拿地热情。

其他三幅地块的成交单价则在 400 万元/亩到 600 万元/亩,其中,西安万科企业有限公司以 7.36 亿元竞得 169.8 亩的宗地,每亩均价 433 万;四川雅居乐房地产开发有限公司以 9.48 亿元竞得 182.4 亩的相邻宗地,每亩均价 520 万;陕西恒源煤电集团有限公司以 6.15 亿元竞得 98.85 亩的宗地,每亩均价 622 万。

按照容积率粗略计算,万科所获地块楼面地价约为 2120 元/平方米,雅居乐所获地块楼面地价略高,约 2566 元/平方米。

三幅地块紧邻西安"万科城"。万科城是西安万科去年 5 月所获项目,当时,西安万科以 3.8 亿元的价格拿下该地块,楼面地价为 616 元/平方米。这意味着,短短半年间,相邻地块价格升幅已达 344%。

竞争者

西安市房管局的统计显示,2010 年西安市住宅用地楼面地价为 901.91 元/平方米,同比上涨约 23.37%,其中城东区的住宅用地楼面地价上涨幅度最大,同比上涨高达 46.11%。

"实际上具体地块的升幅要远高于这个数字",上述国有开发商高管称,"随着西安城市骨架的拉大,城市外围的住宅商业等用房的开发速度明显加快,政府所推的地块中,外围地块的比例也明显加大,拉低了平均数字"。

> 政府千方百计压需求的同时,若继续维持"饥饿式土地供应",调控结果仍不知何去何从

在他看来,造成地价飙涨的原因之一是大量一线开发商的涌入,"狼越来越多了"。

在过去,二、三线城市偏低的利润率往往令开发商们心存迟疑,但时过境迁,2009 年万科提出"战略纵深"加速向二、三线城市布局,金地、绿地等一线开发商也几乎同步开始了这一进程。无形中,对利润率的认识已经倒置——"如果要巩固一线城市,必须放低利润率"。

西安房地产信息网的报告则称,"近几年来二线城市西安经济发展迅速,城市建设步伐加快,入驻西安的全国各大知名房企在 2010 年纷纷争抢拿地"。

报告举例说,去年一季度,万科、中海、绿地拿下三幅地块;二季度万科拿下长安区地块;三季度绿地、中铁十一局、中海共拿下四幅地块;四季度富力拿下城北一幅地块。

与之形成鲜明反差的是,过去在当地因拥有良好政府关系而获得大量土地储备的本土开发商,在外来"狼群"的竞争中已鲜有出手机会。当地上市公司天地源在过去一年中仅以参股形式以 21.05%的比例参与了西安远郊的一处土地开发,而另一家正在借壳上市的本土国有开发商西安经发地产则全年未在招拍挂市场增加土地储备。

供应有限

在业内人士看来,二线城市地价被推高的另一个因素是,竞争者迅速增多,新开工量节节上涨,但政府的土地供应实际上并没有同步增加,造成了"狼多肉少"。

"一线城市由于调控政策空前严厉,加之大开发商纷纷战略转移,实际上土地供需不平衡的情况并不如二线城市突出",一位当地开发商说,"最近一年明显感觉到地越来越难拿了"。

按照统计,2010 年西安全市共挂牌出让地块 148 宗,其中住宅用地供应 98 宗,合计 425.35 万平方米,成交 379.69 万平方米,同比下降 21.62%。

若加入商业用地,则共成交 542.17 万平方米,同比下降 1.01%。

任志强则以"饥饿式土地供给"来形容现状,并在此前对政府已保证土地供给的说法称,"计划增加了,但市场不好时土地会流拍,难以变成有效供给。北京没有按计划完成土地供给,全国许多城市都因为价格问题没完成土地供给。有人想当然认为,拿出来的地都会变成有效供给。不知道市场会用脚投票吗?"

本报未获得西安市 2010 年关于新开工面积的统计数据,但从采访的多位当地开发商的表述来看,其所在企业去年的新开工面积增幅均在 50%以上,多者甚至翻倍。

潘石屹此前在微博上称,"从 2005 年开始,全国的竣工与销售面积的比都在 1:1.5—1:1.2 之间,五年来一直处在供不应求的状态,要压房价几乎是不可能的。如果增加土地的供应,从今年开始每年增加土地供应的面积超过销售面积的 50%,预计三年后才会达到真正平衡,房价上涨的压力才可能真正消除。"

而从"新国八条",到"京十五条",越来越多的地方调控政策还将陆续出台。只是,政府千方百计压需求的同时,若继续维持"饥饿式土地供应",调控结果仍不知何去何从。

碧桂园挥别廉价模式

> 也许碧桂园意识到，传统的土地储备模式和产品开发模式过于单一，且利润率影响上市公司形象，所以他们需要作出改变

本报记者 邬琼 广州报道

2 月 1 日,腊月二十九,没有主席杨国强的陪同,上任不到半年的碧桂园总裁莫斌只身赴港参加碧桂园业绩发布。

这是莫斌上任以来的首个年度业绩发布会，在整个业绩发布会中，莫斌提及最多的是未来碧桂园将注重吸纳优质的土地进行储备。与此前碧桂园更看重土地成本不同,莫斌在年度业绩发布会上更多地强调土地回报率。

“我们想拿更加优质的土地。”莫斌说。

碧桂园方面对本报表示:“集团的产品模式在转型过程当中,我们希望做一些优质的物业,改变人们对碧桂园产品廉价且利润低的印象。”这意味着,2011 年，碧桂园将开始向房地产中高端市场转型。

批评

自碧桂园 2007 年上市成就当时中国最大市值的房地产企业之后,其所受的批评就一直没有停止。

最初,碧桂园上市期间,大规模的土地储备与快速开发模式很受资本市场好评,资本市场认为碧桂园在庞大土地储备的前提下,依然能够通过快速开发的模式维持财务健康。在以土地价值评估房地产上市公司市场价值的 2007 年，碧桂园土地储备加快速开发的模式几乎成为房地产上市公司规模效应带动资本效应的典型模式。

但随后,碧桂园的发展便不断遭遇批评，碧桂园除账面财务健康,其规模扩张速度和公司利润率均低于同行业水平。

“2007 年,碧桂园上市之后超过万科成为国内最大市值的房地产上市公司,但三年之后,万科年销售金额已经超过千亿,而碧桂园却刚刚超过 300 亿,不但落后于万科、中海这样的老牌上市公司，亦落后于保利、恒大这样的新近上市公司。”有房地产中介机构对本报表示。

并非仅仅是规模效应的落后,在财务上利润的落后同样是资本市场批评碧桂园的重要原因。

碧桂园年报显示,2009 年碧桂园全年毛利为 46.5 亿元，较 2008 年大幅下降 33.8%，毛利率亦从 2008 年 44.7%下降至 2009 年的 26.4%。2 月 1 日,碧桂园公布的 2010 年全年业绩,其毛利也仅为 83.51 亿元,虽较 2009 年有大幅增长,但对比 2008 年 70.25 亿元的毛利,却增幅不大。事实上,碧桂园 2008 年毛利已经较 2007 年有所下降。

资本市场对于碧桂园利润看弱的核心原因是碧桂园的开发模式,尽管碧桂园拥有大量的土地储备,但产品廉价,利润偏低,承担的市场风险较大。

碧桂园承认,2008 年金融危机对集团影响甚大,但这种影响不仅在外部层面。

管理的冲突

杨国强在碧桂园 2009 年年报中承认，在自 2007 年开始的全国性扩张中,集团内部遇到问题,并在 2009 年强调改革。虽然杨国强并未在公开场合表述到底碧桂园遇到什么问题,有房地产业内人士对本报透露,碧桂园遇到的核心问题是总部与区域项目的管理权存在冲突。

2009 年之前,碧桂园采取的是总部管理模式,即碧桂园主要负责人分管总部各职能部门,而各职能部门则直管项目公司,同时设立区域负责人进行协调。以碧桂园设计部门为例,碧桂园总部设计部门由杨国强直接领导,而该设计部门则直接指导各项目公司项目的前期设计及规划工作等等。

除此之外,碧桂园主要董事还负责碧桂园其他职能部门,例如杨二珠便主管碧桂园旗下负责工程建筑的腾跃建筑。

此种总部分权主管的职能部门模式导致的直接问题是,区域公司与职能部门主管者的协调出现严重问题:区域公司在无权的情况之下无法调动腾跃建筑，并督促其施工进度,在工程进度得不到保证的情况之下,杨国强不得不同意省外公司可采取公开招标的方式选择建筑单位,从而放弃了此前碧桂园坚持的全产业链模式,这也意味着碧桂园原有的成本控制能力开始失效。

此外，碧桂园区域公司在采购等环节上受制于总部且无法及时协调的情况在全国性扩张之后屡屡出现。

此类问题直接导致碧桂园在 2008 年和 2009 年的扩张过程中受到限制,直至 2008 年中期,为就近管理，碧桂园将战略重心重新调整回广东省，其在省外多个项目进展缓慢。这被碧桂园内部认为是其 2009 年之前落后于同行业公司的主要原因。

“我们现在在调整,区域公司将有更多的权力。”碧桂园方面对本报表示。

但事实上,新的管理模式则意味着权力的重新分配,有广州房地产业内人士对本报表示,原总裁崔建波离职与此相关。但其同时认为,崔建波离职之后,碧桂园新的权力分配开始趋于平衡。

产品转型

事实上,选择莫斌是杨国强在碧桂园转型过程中的另一重要考量。出身中建的莫斌自身的工程管理优势尚属其次,核心是莫斌与中建的良好关系。

“我们希望能够做一些好的项目，改变人们对碧桂园产品廉价且利润低的印象。”碧桂园方面对本报表示。

碧桂园转型比较

300 VS 5000

大盘模式
拿地是大盘模式,少则千亩,多则上万亩,在已有项目成熟的地块规划模型及户型模型,规划稍作修改之后,将其擅长各种户型放在新规划的土地上即完成项目前期

往往拿地后两周内完成项目前期，并以一期数千套住宅同时开工的方式进行快速开发

价格多在 300–400 元 / 平方米，甚至是零地价，但在广东省外的项目售价多不超过 5000 元 / 平方米,利润率低

6000 VS 16000

杭州地块
在杭州所拿土地，碧桂园做全新前期规划及设计

杭州项目楼面地价则高达 6000 元 / 平方米,总价 11 亿元,足够碧桂园在三线城市拿一块面积更大的土地，目前该地块所在杭州经济开发区部分楼价为 16000 元 / 平方米，未来这块土地的利润率将高于碧桂园大盘模式下的其他项目

碧桂园的思路是在管理模式梳理清楚之后开始产品转型,核心为质量过硬的施工方和优质的土地储备，选择莫斌或许正是出于此类考量。

“在工程施工上,我们还是采取公开招标的方式决定施工方,但现在和中建的合作多一些,中建的施工能力是好的,会为我们的产品转型带来很多有利的东西。”碧桂园方面对本报表示。

另一层面,碧桂园的土地储备质量一直被业界质疑,王石曾对杨国强说,无法理解为何碧桂园要在安徽芜湖这类城市拿下三块大规模土地。但事实上,此前碧桂园对土地储备考虑的重点恰恰在于土地成本及规模,往往忽视土地质量,土地性价比不高。

一个简单的逻辑是在优质的土地上做优质项目才能够获得高利润，但碧桂园往往忽视土地利润而重视规模及开发速度，导致项目利润过低。

莫斌上任之后,似乎希望对此进行调整,2010 年 11 月，碧桂园在杭州土地拍卖市场公开竞得一块占地面积 6 万平方米的土地，楼面地价超过 6000 元/平方米。此次土地储备行为与碧桂园传统作风相去甚远，土地价格大大超出碧桂园其他土地储备的平均成本，此外地块面积亦非碧桂园所追求的大规模，其三是进入了杭州这样的地价和房价均偏高的城市。

与之同时,碧桂园方面在杭州项目规划设计上亦非通过传统复制,通过快速的设计进而进入开发的短平快模式。碧桂园方面对本报表示,目前尚未有项目前期的任何信息,项目仍在规划设计当中。

莫斌在 2 月 1 日的业绩发布会上表示:针对土地储备“最重要的因素是土地的质量，然后是收益的比较”。

“也许碧桂园意识到,传统的土地储备模式和产品开发模式过于单一，且利润率影响上市公司形象,所以他们需要作出改变。”上述房地产业内人士对本报表示。



观察家 Observer
编辑:林密 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈 2011.2.21



埃及:法老已死

丁力/文

在穆巴拉克本月11日去职之后,暂时接管埃及的军队在13日晚与抗议青年会谈,然后宣布将修宪和举行大选。在这场革命中,埃及军队没有向示威者开枪,得到国民的尊重。军队在15日成立宪法修改委员会,要求在10天之后完成任务,主要修改内容是旧宪法中有关总统候选人资格、总统任期、选举司法监督等条款,消除以前有名无实的选举。6个月后将举行大选,此后军队将把权力移交给真正民选的政府。这个紧迫的日程显示军队不愿长期掌权。

不过,在新宪法公布之前,在总统和议会选举被证明是公正的之前,埃及民主的前景仍然不确定。

专制的力量很强大,但民主革命胜利的速度快于预想。2月10日(周四)晚上,穆巴拉克发表电视讲话,人们期待他宣布辞职。但他"王顾左右而言他",坚称要留任以维护埃及的稳定。几个小时后的周五,他就不得不离开首都,失去了他的权力。这个快速变化甚至出乎穆巴拉克自己的预料,连支持他继续统治到9月的美国政府似乎也在最后一刻抛弃了他。

专制总是离不开镇压与迫害。相对而言,穆巴拉克不算是一个暴君,还有过一些政绩。如果他顺应民意,早几天宣布下台,他的总统生涯将体面地结束;如果他在30年的统治中推动民主建设,把权力逐步归还给国人,他的政治生涯将非常荣耀。现在这一切都不可能了。他的家族聚敛的财产,恐怕也不会剩下很多。在他的余生中,他只能回味往日炙热的权势。

民主的开始

在从1月25日开始的18天的起义中,穆巴拉克一直拒绝埃及民众要求他下台的呼声。他说,他将不参加9月举行的大选,他要留下来维护国家的稳定。这个借口似乎有点道理。

对于专制者编织的借口,反驳没有必要。这些借口本来就不是用来辩论的。在表达观点很危险的时候,民众保持沉默。当他们能够发出声音的时候,民众对这些借口"嘿嘿"或者"啊呸"一声。在笑声和唾弃声中,专制土崩瓦解。这颇有些赤壁之战"谈笑中,强虏灰飞烟灭"的气势。其实,战争与民主都是艰苦的奋斗,潇洒不得,但需要的气势是一样的。

必须承认,到目前为止,还没有被普遍接受的价值。所谓的普世价值(如自由与民主),只不过反映了人性的需求与人类文明发展的趋势,虽然被广泛接受,也从来不缺乏敌人。这些反对者通常认为他们可以凌驾在其他人之上。但是,价值仍然超越国家的边界。在苏联解体前,共产主义阵营内各国信仰相同的价值,并要在全球推广。各国最后闹得不可开交,原因是它们太类似了,以致不能容忍分歧。在普世价值更加普及之前,国家间斗争有相当一部分仍将是价值斗争,但不再有冷战时期那样壁垒分明的阵营,不再有对攻的态势。

民主与专制已明显呈现一攻一守的态势。进攻者不是民主国家,而是专制国家本国的国民。在埃及的革命中,其他国家的专制者们遥相呼应,兔死狐悲。这是因为民主国家有共同的价值,彼此是相似的。专制国家也有共同价值,它们的价值虽别具特色,彼此却也是相似的。

例如,在其他专制国家常见的权贵资本主义在埃及也很盛行。穆巴拉克的儿子加玛尔是他的政治继承人,曾被当作是父亲退职或死亡之后的埃及总统。同时,加玛尔也是一位投资商,在埃及的私有化中大显身手,他的朋友也都致富了。对穆氏家族财产的估计有很大的出入,在30亿到700亿美元之间。埃及有近8000万人口,相当于中国的一个省,可居住面积只相当于中国的一个地区。这样看来,即使30亿美元的家族资产也是不小的数字了。

大多数埃及人却很穷,他们很少有致富的希望。专制消灭了民主,而民主的开端在专制。专制制度在达到顶峰的时候已经预设了民主的到来。埃及革命再次证明了这个道理。不过,成功的革命仅仅是埃及民主的开端。要建立有效的民主制度,埃及人还有很长的路要走。

埃及革命还在四处蔓延。在埃及革命胜利的鼓舞下,中东多个国家爆发了大规模抗议活动:要求民主、改善民生。这些国家包括伊朗、伊拉克、巴林、利比亚、也门,早些天还有约旦等国家。伊拉克抗议者主要是要求得到就业机会,他们目前对政治制度还没有别的想法。

美国的作用

在当今世界的重大事件中,好事坏事都少不了美国。美国的行动或明或暗,不放过任何机会。这是一个负责任的大国——对本国利益负责任——而不是自己想象的国际形象,或由其他国家规定的美国责任。更有甚者,美国多年来手持"民主"的宝剑,左杀右砍,如入无人之境。美国利用民主已入化境,也从侧面证明了民主价值。现在老革命遇到了新问题。

在埃及的起义者还在解放广场奋斗的时候,白宫想留着穆巴拉克继续为美国和以色列的利益服务,因此态度犹豫,多次反复,最终仍没有保住穆巴拉克。现在埃及军队暂时接管国家权力,而美国与埃及军队的关系非常密切,每年提供10多亿美元的军事援助。如果埃及的民主进展顺利,美国可以为自己记一大功;如果埃及出现军事政权,美国必然难逃责任。

对于美国,民主的政府不如专制的政府容易控制。此外,白宫担心穆斯林兄弟会可能赢得大选,把埃及带向宗教极端主义的道路。其实,兄弟会是一个较为温和的、倾向民主的组织。美国还担心民选的埃及政府可能不像穆巴拉克那样亲以色列。这些对美国都是大问题,但对于埃及人都是小的问题,他们最关心的是生活在一个没有沉重压迫和剥削的国家之中。

当年小布什政府挥军入侵伊拉克,推翻了萨达姆·侯赛因的专制政权,理由是萨达姆拥有大规模杀伤武器。由于没有找到这些武器,他又说入侵是为了在伊拉克建立民主。2005年,它的国务卿康多莉萨·赖斯在开罗宣布美国将支持所有人的民主愿望,开始了小布什政府的中东地区民主计划。这个计划吓坏了一些人,不仅仅是中东那些皇室和专制政府的官员。

这项计划很快无疾而终。现在有人认为中东的民主革命是小布什的遗产。也许有一点,但肯定不多。是否推进民主是美国对自己利益认真权衡的结果,在很多时候,别国的民主对美国并不利。只有当民主是本国人民的选择时,民主才会取得成功。在埃及之后,美国再次显示它的双重民主标准。在伊朗的抗议浪潮中,美国鼓励抗议者勇往直前;在巴林的抗议声中,美国劝说巴林的君主倾听。这是因为伊朗是美国和以色列的敌人,巴林是美国的盟友。巴林是波斯湾内的君主制国家,也是美国第五舰队的基地,其用途之一是威胁伊朗。

经济全球化促进了世界的繁荣。从中长期看,价值的全球化、民主制度的全球化对穷国有利,对一般发达国家有利,对超级大国美国同样有利。民主制能够维护自由、减少不公正、减少贫困,因而给恐怖主义与战争的温床降温,同时又扩大了全球市场。美国不应该短视。

古代文明与现代民主

在大中东地区有一个奇特现象:目前已经或正在确立民主制度的国家也都是古文明所在地。

埃及在5000年前已经建立了国家,4000多年前开始建金字塔——法老的坟墓、永恒生命的宫殿;突尼斯在公元前9世纪建城,迦太基城的建设者是来自地中海东岸航海者腓尼基人——拼音文字的发明者。在公元前200年前后的数十年中,迦太基与罗马争夺地中海霸权,几乎消灭罗马,最后战败灭亡;以色列的祖先上溯到亚伯拉罕,与大禹的时代相当,以色列人汲取了两河流域和埃及的文明,他们创立的宗教是现代西方文明的源头之一;两河流域的文明最为古老,主要部分在今天的伊拉克,伊拉克现在的政治制度是美国军队用枪炮建立的,还不稳定;土耳其的地中海沿岸是古希腊最早出现哲学思想的地方,更早的另一群希腊人在《荷马史诗》中记录了特洛伊战争,那座被毁灭的城市也在今天的土耳其沿海。

大中东是人类文明的摇篮。伊斯兰教在7世纪兴起之后逐渐覆盖了这些地方。与同时代的基督教相比,早期的伊斯兰教更具包容性,因此伊斯兰世界的经济与文化也更繁荣。后来,权力更分散的欧洲逐渐发展出现代科技与现代政治制度的雏形,越来越富强,而集权的伊斯兰教帝国却走向封闭,在竞争中败下阵来。直到近些年,古文明的地区都很萧条、沉寂。

印度是另一个古文明的摇篮,在大中东的东方。印度文明向东扩散,极大地影响并改变了中华文明。印度实行民主制度已经有60多年,有论者认为,民主没有给印度带来繁荣。其实,印度长期实行的是社会主义计划经济,开放经济的时间比中国晚,因此经济规模才比中国的小很多。印度的发展速度说明,中国很难继续拉大与印度的差距。印度在紧追不舍。

民主制是现代文明的最重要标志。从印度到埃及,这些古老的文明已经渐次进入现代文明。

文明从来都不是孤立的。与绵延相连的古老的文明相比,中华文明的位置有些偏远,产生的时间也较晚。但历史记忆与考古发现都证明,中华文明在新石器时代已是多种文化结合而成,甚至韩国人也来与中国人争抢祖先。即使只把眼光放在今天中国的疆域范围之内,学者们也都达成共识:中华文明有多个源头,不限于黄河流域。文明不可能在孤立中产生,而在产生之后一旦走向孤立和封闭,也就走到了尽头。拒斥现代文明的国家是在自杀。

> 民主与专制已明显呈现一攻一守的态势。进攻者不是民主国家,而是专制国家本国的国民。在埃及的革命中,其他国家的专制者们遥相呼应,兔死狐悲

上面这段话是多余的。明白人都知道这是事实,拒绝接受的人不是因为他们有不同的观点,而是因为他们有不同的利益——与国家利益不同的利益。他们宁愿牺牲国家利益,也要保住自己的权力以及从权力中产生的利益。"屁股决定脑袋"不是知识普及能够解决的问题。

民主是管理国家的一个模式,被证明是迄今最公平、最正义的制度。民主能否实现,与民主是否符合这个国家的国情无关。只要不是封闭的国家,国情总是在变化,而专制最背离国情。这是因为统治者是极少数,他们自成一个或几个利益集团,与他们的国家、他们统治的人民相隔离。如果专制统治者善于压制,动用极大资源,民主的到来就会晚一些。这是一个技术问题,不是价值选择的结果。但在当今世界,如果统治者压制太久,民主就会破门而入。苏联、东欧国家的民主转型是不久前的历史,突尼斯、埃及是最新的两个例证。

古老文明如何能够复兴?毫无疑问,民主比专制更利于传统文化的复兴。传统的继承人在社会底层,文明的继承人在知识分子,在自由与民主中,他们将焕发出创造力,他们的国家不会是一个只山寨别人成就的山大王。

开罗假期

在严肃、乏味的现实与历史之外,需要轻松一下,岔开去谈一部以开罗为背景的浪漫电影。

2009年加拿大有一部电影《开罗假期》。丈夫马克是联合国雇员,在加沙地带的巴勒斯坦难民营工作,那里紧挨着埃及;妻子朱丽叶是杂志编辑。他们的儿子结婚了,女儿也大学毕业,可夫妻的感情似乎仍很亲密,没有那个年龄常见的疏离。朱丽叶从北美到开罗去看丈夫,马克却滞留在加沙不能回来,只好委托朋友到机场迎接朱丽叶。此人是埃及人塔列克,马克原来的职员。塔列克现在已经退休。他继承了父亲的咖啡馆,每天坐在咖啡馆里下棋。

《开罗假期》有许多吸引观众的要素:夕阳中的金字塔、静静流淌的尼罗河、男人的咖啡馆、水烟袋、喧闹的街巷、大街上骚扰女人的男子、婚礼和肚皮舞、清真寺呼唤礼拜的声音。当然,电影还有精美的构图、柔和饱满的光线,以及两个人的感情发展和他们的自我约束。批评家可以在电影中找到爱德华·萨义德所说的"东方主义"。不过,这次男主角是埃及人,丈夫在电影快结束的时候才出现,打断了朱丽叶浪漫假期的发展。这是一个妻子感情出轨的故事。盗版光碟封皮上的中文简介说,这部电影是"献给普天下女性最优雅的成人童话"。这个评价非常贴切。

《开罗假期》是一个美丽的故事,但萨义德仍然是对的。埃及不应只是西方女子追求浪漫的胜地,虽然埃及人可能并不排斥这种做法,不是《尼罗河上的惨案》那样的凶杀与侦破的地点,也不是《阿拉伯的劳伦斯》中大英帝国英雄的用武之地。不过,后一部电影倒是基于一个真实人物:托马斯·爱德华·劳伦斯(1888–1935)。他曾担任驻开罗的英国军事情报官。那时,大片的阿拉伯地区还是奥斯曼帝国的一部分,但埃及这一角实际上已成为英国的殖民地。在开罗时,劳伦斯大概就像今天美国驻埃及使馆的武官和情报官一样繁忙。

第一次世界大战爆发后,奥斯曼帝国与德国结盟,成为英国的敌人。但帝国的内部不稳定。在今天的约旦到沙特阿拉伯之间,民族主义者掀起了阿拉伯起义(1916–1918),反对土耳其的统治。劳伦斯积极参加,使阿拉伯人的反抗为英国的利益服务,从侧翼支援英国的战争。第一次世界大战结束后,早已腐朽的奥斯曼帝国解体,但阿拉伯没有获得独立,因为大英帝国扩大了它在中东的势力范围。英国英雄劳伦斯在自传《智慧的七根支柱》中说:"所有的人都做梦,但不一样。那些夜里在他们模糊的意识深处做梦的人,在白天醒来后发现只是一场空;但在白天做梦的人是危险的,因为他们可能采取明确的行动,使梦境成为现实。"

劳伦斯的智慧中有阿拉伯的因素,他深爱着阿拉伯地区,因此被称为"阿拉伯的劳伦斯"。他说,他要在星空上写下他的愿望:"为你赢得自由。"但是,自由不是依靠别人赢来的。劳伦斯们也不会给埃及和广大的阿拉伯地区带来自由与民主,因为他们的帝国不允许。失去殖民地,失去可以控制的别国的专制者,帝国也就不存在了,权力带来的利益也将失去。

到1950年代,埃及人为赶走英国统治者多次付出了血的代价。英国人不愿失去他们的利益,而美国又来插足,取代英国,以色列是一个有用的棋子。当民主到来时,民主国家也许会在最后一刻锦上添花,拥抱革命者——美国对埃及民主三心二意的支持再次证明了这一点。

东方国家不只是"成人童话"的仙境,不只是帝国英雄的战场,不应是本国专制者的聚宝盆。在自己的国家,埃及人没有被沉重的古老文明压住。他们知道,他们不应只在浪漫故事和英雄事迹的背景中活动,他们要成为活生生的人。

法老已死,专制已倒。在民主得以确立之后,埃及人将有自己的"开罗假期",上演他们自己的浪漫史。


中信地产
CITIC REAL ESTATE
度之臻，
览天下
Citic real estate global recruitment
中信地产全球招聘
Six Leading project,Shinning on China's real estate business
六大主导项目璀璨中国地产
• 时代之尊—北京CBD核心区Z15地块项目
该项目为500米超高塔，建成后将打造成为具备国际影响力的金融机构与全球500强企业总部，成为北京乃至全国的地标性建筑。
• 城市之巅—天津CBD项目
地上总建筑面积93万平方米，包含多个超高层建筑，是集高档住宅、酒店、超高层写字楼和全方位时尚购物中心于一体的大型城市综合体。项目中380米的超高塔，以绝对高度超越所有天津现有建筑，将吸引有意落户天津的国内外大型金融机构与全球500强企业入驻。
• 中国江南湖山生态村—庐山西海项目
项目景区规划占地680平方公里，水域面积308平方公里。以"生态、养生、运动"三大体系为核心驱动要素，致力于打造"渔舟唱晚，云销雨霁"的生态度假目的地，缔造中国独特的新绅士生活社区。
• 全球潮人文化聚集地—汕头濠江项目
项目总投资预计超过500亿，包含过海、穿山隧道建设、土地一级开发及市政基础设施建设等，将以高品质自然生态环境为特征，成为泛珠三角与海西经济圈的联结枢纽，全球潮人文化聚集地与亚太地区养老休闲旅游度假胜地。
• 中国独具魅力城市港湾—大连港项目
项目北瞰大连钻石港湾，南拥城市繁华，占地面积约23万平方米，总建筑面积123万平方米，包含豪华公寓、五星级酒店、国际甲级写字楼、综合购物中心等，将成为比肩纽约曼哈顿、香港维多利亚湾的城市建筑群。
• 大青岛开山之作—青岛少海项目
项目位于青岛市"环湾保护，拥湾发展"重点板块—少海新城综合休闲旅游度假区，占地逾4000余亩。建成后将成为集自然生态、滨水休闲、高档居住、度假旅游、商业文化等综合功能于一体的城市新区，树立胶东半岛地产新标杆。
北京高度
巅峰起步
北京CBD核心区Z15地块项目
第壹部分：重点职位
总部总建筑师
总部总工程师
北京CBD项目总经理
北京CBD项目设计总监
北京CBD项目总工程师
北京CBD项目运营总监
濠江项目规划设计总监
濠江项目总工程师
濠江项目运营总监
第贰部分：总部职位
战略发展部酒店投资副总监
产品研发部规划总监
风险管理部副总经理
成本管理部副总经理
成本管理部总经理助理
财务部副总经理（预算管理）
财务部副总经理（财务管理）
品牌营销部副总经理（品牌管理）
第叁部分：子公司职位
子公司总工程师
子公司设计总监
子公司营销总监
子公司酒店项目总经理
子公司招商总监
中信物业公司总经理
天津CBD项目
庐山西海项目
大连港项目
汕头濠江项目
青岛少海项目
中信集团简介
中国中信集团公司（简称中信集团）是国际化的大型跨国企业集团，目前拥有44家子公司（银行），其中包括设在中国香港、美国、加拿大、澳大利亚等地的子公司；在纽约、东京等地设立了代表处。中信集团的业务主要集中在金融、实业和其它服务业领域。截至2009年底，中信集团的总资产为21538亿元，全年实现营业收入2091亿元，利润总额354亿元，入选美国《财富》杂志年度"世界500强"公司排行榜。
中信地产简介
中信房地产股份有限公司（简称中信地产）是中信集团一级控股子公司，具备一级房地产开发资质，注册资本为67.9亿元。中信地产拥有二十多年房地产开发经验，在30多个城市累计开发房地产项目近百个，竣工面积超过1000万平方米。截至目前，中信地产总资产近1000亿元，年销售额近300亿元，并获得了"2010年中国房地产企业成长性TOP10、品牌价值TOP10"等多项殊荣。
有意者可登陆中信地产官方网站www.realestate.citic.com人才招聘专栏在线投递简历
传真：0086-10-84868943/电话：0086-10-84868966-8110/邮箱：hrzhaopin@re.citic.com
地址：北京市朝阳区新源南路6号京城大厦9层/邮编：100004
中信地产
CITIC REAL ESTATE

中国金融自由化的边界

本报记者 欧阳晓红 北京报道

那个叫休·亨德利(Hugh Hendry)的苏格兰对冲基金经理，因为最近新设了一只中国“问题”基金(distressed China fund)再次受到关注。

41 岁的休·亨德利在去年 5 月中旬就抛出了“中国经济即将衰退”的言论，并重金押注中国信贷泡沫迟早会破灭。他曾正确预测 2008 年全球经济衰退。此前,考瑞安特公司(Corriente Advisor)的马克·哈特(Mark Hart)亦设立了一家看空中国的基金，这位做空者因准确预测次贷危机和欧洲主权债务危机,而获益颇丰。

亨德利的逻辑是,中国已现“产能过剩”征兆,而固定汇率制度带来的产出增长，将引发资产泡沫以及随之而来的价格暴跌。

美国对冲基金经理马克·哈特,因成功预测次贷危机和欧洲的主权债务危机而大赚数百万美元。他坚信,中国是一个巨大的风险，而非全球经济增长的发动机,此背景下,他创建了一只做空中国的对冲基金。



陈雨露　　CFP/ 供图

> 中国实现资本账户完全开放的时间区间应该在2015 年—2020 年之间，这一时间区间与中国经济的战略机遇期正好吻合。在开放方式的选择上，渐进式的开放模式将成为中国资本账户开放的最佳模式

这些赌中国泡沫破裂的国际对冲基金还能一如既往地战胜吗?

不久前，隆巴德街研究所(Lombard Stret Research)警告“中国房产泡沫十分严重”；而观察人士认为,进入 2011 年,“热钱”似乎对中国以及新兴市场失去了兴趣。

“热钱” 的流向正在发生什么变化?尤其是“十二五”期间,中国将稳步放宽跨境资本交易限制，逐步实现人民币资本项目可兑换。但这一切都需要政府通过改革去解决诸如扩大开放与防范风险等两难问题。此背景下,中国该怎样权衡金融自由化的边界?

刚完成新书《世界是部金融史》的中国国际金融学会副会长、哥伦比亚大学富布赖特高级访问学者、北京外国语大学校长陈雨露试图以其观察与见解,还原国际资本流动的逻辑,分析中国解答金融自由化难题的可能选项。

国际资本流动的逻辑

经济观察报：目前国际资本的流向是什么? 此前中国学者还在担心美国 QE2 政策给新兴市场国家造成的流动性过剩，但近期不时有观点认为资金正在回流发达市场。

陈雨露:次贷危机以来,为刺激经济增长，美国连续推出了两轮量化宽松政策。由于新兴市场率先复苏,加之发达经济体市场信心尚未完全恢复，美国量化宽松政策长期持续的一个直接结果就是廉价资金持续涌入全球新兴市场。2010 年,在出口高速增长的拉动下，主要新兴国家率先呈现经济高增长局面。经济的快速回升吸引了全球资金的持续涌入，新兴国家出现资产价格普遍上涨的局面，这又进一步刺激了部分投机性热钱的流入。

2011 年以来,一些对冲基金开始调整短期的投资策略，对一些表现比较好的市场如南亚进行货币回吐,流入一些原来表现比较差的市场，比如美国、日本。另外,新兴市场区域内部也在进行调整，资金从印尼、马来西亚、菲律宾、泰国等地流向韩国、我国台湾、新加坡等地。根据新兴市场投资基金研究公司(EPFR)数据,2011 年 1 月 12 日止当周,印度、印尼等国显现出明显的外资流出趋势。印度在此期间流出本土股票市场的外资在 7 亿美元左右,印尼流出 4 亿多美元,中国大陆股票市场资本流出近 7600 万美元。与此相对，日本股票基金资金净流入表现抢眼,达 5.3 亿美元;我国台湾和韩国的流入也超过 1.5 亿美元。

经济观察报:背后的原因是什么?1998 年资本逃出亚洲酿成危机的情景会再现吗?

陈雨露：国际资本出现上述现象的原因是多方面的：从新兴市场国家方面的情况来看,由于 2010 年大规模外资流入新兴市场，这些国家为了抵御热钱涌入造成通胀、资本泡沫和货币升值等负面影响，在过去的一年里推出了很多措施限制热钱涌入，这些措施逐步发挥作用，自然会令部分热钱（尤其是已经获利丰厚的短期投机性热钱）获利撤出；从欧洲的情况来看,很多国家债台高筑,财政赤字和政府债务双双大幅上升，部分国家甚至出现了财政危机,在这种情况下,基于规避风险的需要，部分资金从欧洲撤出纯属正常的风险规避行为；从美国方面的情况来看，随着量化宽松政策及美国经济渐进升级，美国经济开始逐步恢复,12 月美国零售总额创历史新高,工业生产开始上行,失业率单月大幅回落,经济上升势头较为强劲,虽然房地产部门仍是拖累就业复苏的主要部门，但美国经济正通过高端服务业的扩张实现渐进升级，由于预期 2011 年美国经济将超越复苏,部分资金开始重新布局美国的投资机会。

总体上,由于面对完全不同的内外部环境,1998 年资本逃出亚洲酿成危机的情景不会再现。从亚洲主要新兴国家的国际投资头寸的债权与债务的比例来看，国际债务风险自 1997 年来已大幅下降。同时,亚洲新兴国家国际收支及经济结构也与 1997 年危机时候完全不同。在现阶段主要亚洲国家对外贸易持续顺差、外汇储备充足、资本项目稳定的情况下,短期的资金流动对这些国家经济的影响有限,由资本外逃引发危机的可能性并不存在。

经济观察报:亚洲国家会出现“资金流出–经济下滑–资金进一步流出”的恶性循环吗?

陈雨露：此次全球金融危机的重要影响之一在于引发了全球经济和金融格局的调整，随着发达经济体的经济活力和贡献度日益下降，发展中国家在全球贸易和经济增长中的贡献不断增大。据 IMF 预测,未来五年,新兴市场和发展中经济体平均增速可达 6.65%,发达经济体平均增速为 2.5%。从目前的情况来看,短期内,由于受美国经济向好和新兴市场国家宏观调控的双重影响,部分资金可能回流美国,但从长期来看，在亚洲新兴市场增长率远高于发达国家的情况下，新兴市场对资金的吸引力仍高于发达国家。

总体来看，在亚洲主要新兴国家现有的资产结构与贸易结构下，出口回升带动经济增长仍将成为主导因素。在国内经济持续稳定增长和外围发达国家经济向好的情况下，当前亚洲主要新兴市场国家面临的资金外流很可能只是国际资本的一种短期调整,并不会持续太长时间。再者,即使未来出现一定时间和一定程度的资金外流，在贸易顺差和稳健的国际资产负债状况的支撑下，这些国家的经济受到严重影响的可能性也不大。基于上述理由,亚洲国家“资金流出–经济下滑–资金进一步流出”的恶性循环很难出现。

缘何做空中国

经济观察报：我们也注意到近期有一些新设立的国际对冲基金正在做空中国经济,虽然这不是第一次,但似乎不同于以往。你如何看目前“国际对冲基金做空中国经济”这一现象?

陈雨露:在自由的市场条件下,基于不同的市场预期,既可以做多,也可以做空。这本来是一个极为平常的问题,但基于盈利的商业目的,一些国际机构近年来总是忙于在“唱多”和“唱空”之间频换转换角色。从这些机构的惯用手法来看,无论是采取“唱空——建立多头头寸——反向唱多——获利抛出”的模式,还是采取“建立空头头寸——唱空打压市场——获利抛出”的模式,“唱多”与“唱空”都不是其终极目的，如何从举棋不定的市场中大赚一笔才是其真实目的。

回顾历史，从上世纪 90 年代以来,国际上就不断有“唱衰中国”的声音,然而,中国经济不仅没有崩溃,反而维持了 30 多年的持续高增长。因此,对于当前“国际对冲基金做空中国经济”这一提法,我们也大可不必过于当真,更不必忧虑。

中国目前国内虽然存在一定程度的房地产泡沫，但这也是发展转型中的一个正常现象，通过积极审慎的宏观调控应该可以很好地解决这一问题。从大趋势来看,中国经济向好的趋势未变,高增长的基础依然巩固,结构转型带来的潜力巨大，而巨额的外汇储备也是对国际投机资本一种震慑。在这种情况下,“做空中国经济” 的国际对冲基金们，恐怕应该考虑先做好自己的“风险管理”了。

经济观察报:不言而喻,中国未来的经济形势尚为乐观，但国际上著名的非盈利评估机构兰德公司却对中国经济进行了一份极为负面的评价,认为再过一段时间，中国的经济将会撞墙，中国将会重新变为世界上非常穷的国家。其言下之意剑指中国的外汇储备,虽然外汇储备已达 2.85 万亿美元；但我们是否清楚到底欠别人多少钱。你认为中国是否存在这种隐忧?

陈雨露:截至 2010 年 12 月末,中国的外汇储备余额已达 2.85 万亿美元。对于一个处于经济转型期的大型经济体而言,在渐进开放的过程中,较高的外汇储备既是确保国家经济金融安全的需要，也是对外经济往来的重要战略资源。动态看待中国的外汇储备问题，它既是一种灵活的国家战略工具，也是一种重要的风险和投资准备金，随时可以用来解决中国转型和开放进程中的若干重要问题。

对于“我们是否清楚到底欠别人多少钱”以及中国能否有效应对可能出现的“外资撤出”的问题,我们大可不必过于忧虑。首先,中国拥有很强的经济和金融控制力，金融监管的力量也很强，对于诸如“外商在中国到底拥有多少人民币”之类的问题,中国的监测统计制度完全可以形成很好的预警和控制体系;其次,目前中国的资本账户并未完全开放,防火墙制度依然可以发挥有效作用,这将显著降低跨境资金流动带来的压力;第三,目前在中国经营的外资企业大都是看好中国经济长期增长的趋势,长期投资资金居多,短期投机资金较少,这意味着资本大量流出的假定前提事实上并不存在。

其实，当前包括中国在内的亚洲主要新兴市场国家所面临的资金外流很可能只是国际资本的一种短期调整,并不会持续太长时间,而且即便是发生一定程度的资本外流，以中国目前的外汇储备规模和宏观调控能力，完全可以轻松驾驭。

经济观察报:还有观点认为,只要允许资本出去，趋利的资金总能达到各种目的。后危机时期,美元贬值以及 QE2 的过程,其主要作用是完成美元的重新定价;其去杠杆也接近尾声,而在此过程中,中国是泡沫接近尾声;比较二者似乎并不难看出哪里的资产价格更具吸引力。

另外的现实情况是，发达国家的表象是通缩,而新兴市场国家是通胀;请问，二者的差异是否会带来资本流动一些不可预测的变化?

陈雨露：无论是金融危机后的资产价格暴跌，还是泡沫经济中的资产价格暴涨，最终都会朝着合理的市场均衡价值理性回归。因此,当危机后的去杠杆化完成了金融体系的自我修复后,通常会出现资产价格的逐渐回升,而当泡沫接近尾声时，资产价格通常也有回落的内在动力。然而,问题的关键在于，由于中国和美国的资产市场(以房地产市场为代表)面临完全不同的供需对比情况，目前既无法判断中国的房地产泡沫已经接近尾声，也不能简单以价格对比来说明当前美国的资产价格更具有吸引力。

概之,长期主导国际资本流动的根本驱动因素还是各国的经济增长。目前,中国国内房地产市场的泡沫现象以及由此引发的紧缩预期虽然可能导致部分资金撤离房地产市场,但中国经济的持续高增长潜力却将成为吸引资本长期驻足的“强力磁石”。因此,从目前的情况来看,资本大量撤离中国的基础和动力都不存在。尤其是在资本账户存在管制的情况下,巨量资本的骤进骤出更多的只是一种想象。

资本项目的渐进式开放

经济观察报：你如何看人民币国际化背景下的资本项目开放进程与汇率市场化问题?

陈雨露：在人民币国际化的背景下,资本项目开放已经成为大势所趋。尽管中国没有关于资本账户开放的明确时间表，但稳步推进资本账户的完全开放已经成为现实的政策议题。由于资本账户开放是一项复杂的系统工程，与一国国内外经济发展水平和国内外政治经济形势紧密相关,因此,想要准确制定资本账户开放的时间表并不现实。

但从发达国家的经验来看，中国实现资本账户完全开放的时间区间应该在 2015 年—2020 年之间，这一时间区间与中国经济的战略机遇期正好吻合。在开放方式的选择上,渐进式的开放模式将成为中国资本账户开放的最佳模式。

在这一模式下,中国将遵循渐进、有序、可控的原则逐步放开资本账户管制。这种渐进式的开放模式可以在逐渐推进资本账户开放的过程中,最大限度地确保宏观经济和金融的稳定，避免激进式开放所可能造成的种种潜在风险。此外,由于资本账户开放是一个与本国经济与金融体制改革相互关联的系统工程,因此,资本账户开放应当与利率市场化改革、汇率制度改革以及外汇储备经营管理改革相互协调,整体推进。事实上,在中国新近公布的“十二五规划”中,也明确指出要“稳步推进利率市场化改革,完善以市场供求为基础的有管理的浮动汇率制度,改进外汇储备经营管理,逐步实现人民币资本项目可兑换”。

经济观察报：如何理解人民币汇率浮动的管理?

陈雨露：人民币汇率制度改革是我国金融改革和经济发展的必然进程。在人民币国际化的背景下,目前我国的外汇市场与外汇管理体系尚不能完全适应经济金融对外开放发展的要求。作为一个开放的发展中国家,中国必须坚持货币政策的独立性，而资本项目的放开也有一个渐进的过程,在此期间,一个具有充分弹性、有管理的浮动汇率是人民币汇率机制改革的必然，今后人民币汇率调整还将在有管理浮动的框架下进行。

对人民币汇率浮动的管理，主要体现三个取向：一是在宏观经济上要应对国际国内市场异动，防止汇率过大波动和金融市场投机；

二是汇率向引导优化资源配置、趋向国际收支平衡的方向调整；

三是与大多数企业在资源配置优化过程中的承受力相适应,避免出现大规模的关闭和裁员。应该指出，汇率水平的确定,除自身经济基础因素外,还受到其他主要货币汇率变动和国际经济环境变化以及国际资本流动的影响。

因此，要正确估计和判断上述的影响和冲击及其变化的趋势，维护外汇市场稳定运行,增加交易主体,促进公平竞争,增加外汇交易品种,开发市场避险工具,加强市场风险监管,增加干预手段,引导市场预期,逐步建立市场管理者与参与者的良性互动。

在改革过程中,应遵循循序渐进的原则,结合不断发展的经济环境制定相应的宏观经济政策,在完善汇率制度的同时,充分考虑微观经济主体的承受能力，做好相应的配套措施，保证经济的稳定运行和长期可持续发展。

同时，要利用汇率制度调整的有利时机,加快经济结构调整,转变经济增长方式，从根本上实现经济发展基础上的人民币汇率的合理稳定。

金融自由化的边界

经济观察报：很多发展中国家都是在开放的过程中丧失了自己国家的金融安全与稳定，中国是否也可能出现这种情况？对此你有什么建议?

陈雨露:在金融全球化进程中,金融开放以及伴随这一过程的金融自由化，并不总是如预期的那样 “放松管制、解放压抑的金融业就能解决一切问题”,事实证明,脱离国情和发展阶段的、不施加必要约束的盲目开放可能造成事与愿违的结果。根据 Hiro Ito & Menzie Chinn 的统计数据,在金融自由化后的 5 年内，发生银行危机的概率高达 60%，尤其是在金融自由化后 5 年中的前 3 年,更是金融(银行)危机集中爆发的高峰期。

应该说，金融自由化本身无可厚非,但是脱离本国国情和发展阶段的金融自由化无疑会损害金融体系的稳定性和经济的长期持续发展。如果要总结发展中国家在金融自由化过程中的政策偏颇和失误,那么,僵化的汇率制度、失衡的国际收支、不恰当的外汇储备、问题重重的金融机构、不合时宜的货币控制以及国内宏观政策的不协调等将会成为经济学家嘴边的“关键词”。

然而，上述种种表象只不过是如下两个根本性问题的具体反映：一是金融自由化进程与金融体系的发展阶段不协调，二是金融自由化进程与总体经济的发展阶段不协调。前者主要表现为：金融自由化忽略了本国的基本国情，其进程在金融深度的绝对量和相对进展上都超过了其能够承载的限度，导致资本项目的过早开放和本国金融机构的过度风险承担；

后者主要表现为：金融自由化进程中的金融制度和政策安排（典型的如汇率制度和货币政策）未能很好地与产业政策相协调，放大了金融波动对实体经济的冲击，而发展中国家普遍存在的多重政策目标的内在矛盾在金融自由化时期显得尤其突出。

对于中国而言，由于一直采取的是渐进式的开放策略,因此,东亚和拉美等国遭遇的金融开放过程中的不稳定问题目前尚未在中国出现。但随着中国金融对外开放的加速，由此可能产生的风险问题确实值得提前关注。

总而言之,我认为,对于同时处于改革和开放双重背景下的中国而言，金融业的开放进程需要在金融业的稳定和效率之间进行综合权衡，从战略上匹配金融发展和实体经济发展的动态路径,大的原则是通过合理的“开放保护”和适度的国家控制,对金融开放的进程和节奏进行适当的把握，在确保金融稳定的前提下促进金融效率，这不仅有助于金融效率的实现，还能最大程度地降低这一过程中的不确定性和潜在风险。

经济观察报:你最希望《世界是部金融史》一书给读者传达什么样的信息？如何避免受困金融阴谋?

陈雨露：作为金融学高等教育工作者，其实我想向读者传达这样一个信息:一个国家兴盛的源泉,无论是金融产业还是实体产业，都要依靠发达的教育,包括基础教育和高等教育。只有在高素质公民支持下，才更有可能实现我们的民族复兴之梦。书中我们也可以看到，普鲁士之所以能在神圣的罗马帝国中脱颖而出,最终与英国、法国这样的老牌强国竞争，最根本的因素就是因为有一个优秀的教育体制。尽管两次世界大战德国都战败了，但从普鲁士起德国就积累了优秀的人力资本，正是这种人力资本刺激了德国本土原生性创新,所以,德国在经济学界才出现了著名的李斯特等历史学派,他们认为:国际经济学中的比较优势是一个彻头彻尾的伪命题，在民族产业潜力彻底爆发之前，必须着力培育自己的民族产业，而不是放开自己的市场任由别人产品进入。

谈到金融阴谋，我并不赞成这个提法。国际政治经济舞台,永远是强者的舞台,强者规则,经济繁荣时,还有可能实现双赢,经济危机期间,极有可能变为“损不足而补有余”。比如,无论谁作为国际货币,都必然存在铸币税。一旦掌握了铸币税也就掌控了国际金融市场制高点和主动权，弱者不应该幻想凭借强者的支持成为发达国家甚至成为世界经济舞台主角,这不现实。

唯一避免落入别人规则陷阱的方法就是自己成为强者，我们的银行业目前已经在市值全球十强中占据了四席之地，可以预见随着我们国力的增强，我们在全球金融业的发言权会越来越强。

财政稳健是货币稳健的条件

——汇率与货币系列评论之(32)



其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com

话说上世纪60年代初期,为了应对那时的通胀,主政者选了若干收入弹性较高的食品,既不限价、也不限量,放手高价出售,“一下子收回60亿元,市场物价就稳定了”。这条历史经验,看在80后读者的眼里,差不多是陈年老黄历了,难道还有值得今天借鉴之处吗?我的看法,还是有的。不过,我们先要把时代的特征分清楚。

是的,今非昔比。当年中国的经济叫计划经济。其体制特征,按列宁在十月革命前的构想,就是把整个国民经济作为一个超级大公司来对待。反正资本主义高度发达的地方,大公司内部从来讲行政权、讲集中、讲命令、讲计划,只是在公司之间还是“无政府主义的”市场关系。布尔什维克夺取了国家政权,把整个苏俄当做一个超级国家公司来运营,岂不就一下子建立起全社会范围的计划经济了吗?列宁掌权后,执行这套构想遇到挫折,向后退却搞了一段“新经济政策”。后来斯大林接手,推行全盘国有化和高度集权的中央计划体制,框架还是那个超级国家公司。

超级国家公司政企合一、权力高度集中。就算什么人一时心血来潮,权力下放捅出了娄子,也常常靠重新集权来解决问题。以我们关心的历史经验为例,就是大跃进捅出了财政亏空的娄子,又向人民银行透支多发票子引发通胀,迫不得已才请陈云出来收拾局面。历史的结论,从货币着眼,也要从货币下手,才是处理通胀问题的明白人做法,重点是收回市场里过多的货币。

关键的问题是,“一下子收回”来的钱,是不是又花出去了?要注意,那是可以花出去的。因为不管卖蜜枣还是卖高价糖果形成了收入,天经地义就可以花费。想当年那些销售高价蜜枣的商家店铺,大把收钱再大手花钱,进更多的货、发更多的奖金、翻修更新的门面,应该没有什么不可以的。问题是,倘若由它高来高走,回笼的票子重新出笼,抑制通胀就无从谈起了。

“伊拉克蜜枣”的真正秘诀在于,政府高价销售的几十亿所得,自己一分钱也不能再花出去!反正那时的商店都是国家的,无论卖了多少高价商品,收回来的钱,国营商店不可以自己花,要上缴的。这样,国营商铺卖高价的所得就进入财政库房。那么,库房有了银子,政府能不能再大手花出去?也不允许。因为那一波通胀祸起财政亏空。要治理通胀,不收缩财政开支,那是南辕北辙。看那个时期的财经文献,大方针叫“调整、充实、巩固、提高”,核心还是收紧政府支出。例如当时最著名的“2000万人回农村”,实质就是超级国家公司裁减雇员,以省开支。还有大批国家建设项目下马,也是紧缩财政的投资性开支。至于政府自己的消费,楼堂馆所之类,更要从严控制,谁建办谁。

这里的关键环节,是政府经由国营商店卖出高价商品,财政增收,但同时又要财经减支。这就等于借助财政的收支通道,对货币流通完成了一次“截留”。否则,政府一只手卖出高价伊拉克蜜枣,另一只手将销售所得又大把花了出去,流通中的货币毫不见少,收不住货币,就不可能取得“市场物价稳定”之效。这说明,在计划经济体制下,把超级国家公司的“超用”管住了,才管得住货币和物价。

今天中国经济改成了市场经济。既然叫市场经济,其运行的基础就是不同的经济主体各讲各的权利,协调关系要靠利益交换,不能靠行政命令。虽然法定货币还由政府发行,但进入市场之后覆水难收,不是谁下一道命令说收就可以立马儿收回来的。列在央行报表上的广义货币,数目大得惊人,但走进现实里看,哪一块钱也都早就 “名花有主”,谁也不能随便想动就动。这就是为什么标准教科书上的“货币政策”,来来回回就是央行买进卖出债券、调高调低利率那一套。连“法定储备金率”这样看似央行行长可以言出法随,令行禁止的事儿,受严格程序的约束不算,还要记在央行负债栏目下,提醒各位当事人那是央行欠着商业银行的钱。

搞市场经济就是这般婆婆妈妈的,干脆利落不得。在这种环境里,计划时代“一下子收回”大量流通中的货币、从而很快平稳市场物价的老经验,还有用武之地吗?我的回答,政府对待非政府的经济主体,无论居民家庭还是各类企业,不应该、也不可能靠直接下行政命令。举凡消费、储蓄、投资,是民间财产权利范畴内的行为,政府要保护,才能给经济增长添加源源不断的动力。乱发行政命令横加干预,有侵权之嫌,会破坏市场中人的预期,引发行为紊乱,对经济不利。像现在这样,政府开个会发个文件,说限价就限价,说限购就限购,恐怕还都是转型时期的急就章。再过些时日,居民和企业会不会还如此给面子买账,有待观察就是了。所以在政府对待非政府拥有经济的范围内,下道行政命令就回笼票子的老法子,早晚去如黄鹤,没有用武之地的。

但是,在政府对政府的场合,直接的行政指令和严明的财政纪律,可以、也应该派上大用场。这倒不是说不要人民约束政府,或者不要人民经由各级人民代表大会来约束各级政府。都要的,只不过一下子还做不到。靠市场竞争能约束政府吗?论者不少,我尚存疑,因为看不到可靠的证据。于是,麻烦就来了:民主和市场都不能有效管束政府,谁来管束?看来看去,比较现实的还只好靠政府管政府。春节后铁道部长刘志军被撤职调查的新闻,就不是铁道部几百万员工和几亿铁路乘客管得了的。能管住中国铁老大一把手的,非比他还大的官不可。

货币问题是一样的。当今流淌在财政预算内和预算外的银子,数目巨大;在形形色色政企不分、政资不分机构里滚动的银子,数目也巨大。对这类性质资金的实际用途和来往流向,老百姓管不了,人代会管不了,市场管不了,舆论管不了,怕也不能指望货币政策就完全管得了。还可以指望的,就是对政府行为做出政治决定和下达行政命令,以财政纪律硬性削减政府开支,特别要把那些老百姓早就民意滔滔的公车公差之类的费用,以及那些“豪华建设项目”,着实砍下一块来。历史经验说,那样才能有效实现货币回笼,从速抑制通胀。

> 看来看去,比较现实的还只好靠政府管政府。春节后铁道部长刘志军被撤职调查的新闻,就不是铁道部几百万员工和几亿铁路乘客管得了的。能管住中国铁老大一把手的,非比他还大的官不可。货币问题是一样的

让“美国梦”不再是美丽陷阱



他山之石
贺绍奇
中国政法大学副教授
长策智库高级研究员
heshaoqi22@yahoocomcn

确保美国消费者在申请按揭贷款、信用卡和购买其他金融产品或服务时获得清晰、准确的信息,免受隐匿费用、滥用和欺诈做法的伤害,是奥巴马政府和伊丽莎白·沃伦力推设立专门的消费者保护机构的主要目的。危机前,由于欺诈的广泛存在,对于许多消费者而言,消费信贷成就的不是他们的美国梦,而是让他们变得一无所有的美丽陷阱。

尽管将消费者金融保护局设在联邦内显得别扭,而且有些滑稽,但平心而论,金改法对其独立性保障、职能定位以及赋予的权力等实质事项上并没有打太多折扣,基本上满足了奥巴马政府和沃伦的期望。

在金改法的签字仪式上,奥巴马生怕美国选民们不了解他领导的政府在捍卫中产阶级利益上所做的努力。他在演说中反复强调金改法在消费者保护上取得的突破与成就。他说:“对于那些想了解华尔街改革给你们带来什么的美国人来说,这就是你们能够期望的。如果你已经申请了信用卡、学生贷款等等,你会明白在几乎无法弄懂印制精美文件上签字的感受。因此,许多美国人常常陷入隐匿费用和罚金陷井中,或背上了他们根本不能负担的贷款负担。”伊丽莎白·沃伦也是大松一口气,对推动立法的奥巴马政府和国会民主党领袖充满了感激之情。她说:“自大萧条最大危机发生已经超过20个月了,我们仍然生活在崩溃前的规则体系下。多谢奥巴马总统、弗兰克主席和多得主席的领导,参众两院联席会议委员会委员们和工作人员夜以继日的工作,制定出了三代人以来最强有力的华尔街改革法。它们创造了一个强有力的、独立的消费者保护机构,它拥有去除花哨、严加管束金融行业以阻止设计坑人诡计和陷阱的武器。第一次,华盛顿有了一个替美国家庭而不是银行看护的金融监管者。”

尽管寄人篱下,但根据金改法,消费者金融保护局却是一个完全独立于联邦所有金融监管机构的专司消费者保护的独立的监管机构。金改法明确规定,消费者金融保护局是设在联储的一个独立机构。其主任将由总统在参议院同意任命,任期5年,主任拥有广泛权力,可以任命和雇佣所有的雇员。此外,为防止联储干预其独立性,金改法还给联储设置了四条不可逾越的红线:一是联储可以把一些权力委托给它,但联储必须遵守消费者保护法有关联储管辖权的规定,而且不能干涉或干预该局受理的事项,包括检查和执法,除非法律有明确具体的规定;二是联储无权任免该局任何雇员,也不能把该局职能与联储任何职能合并;三是任何该局发布的规则或命令不受联储的审查;四是该局制定的任何规则都无需征求联储的同意或审查。此外,联储还必须按规定为该局提供资金,该局也可以依法要求增加拨款。

随着资产证券化等金融创新的发展,银行商业模式也悄然发生改变,信贷一旦发放就快速通过证券化转让了出去,信用风险变得无关紧要了。信贷总量而不是信贷质量就成了银行实现收益最大化的关键,银行只关心贷款发放和转让可获得的费用收入,而不关心借款人是否有能力偿还贷款本息。消费者获得贷款比任何时候都来得容易,分食消费信贷所产生收益的食物链也延伸到整个金融体系,消费者在更容易获得信贷的同时,承受的重负也日渐增加,也变得更脆弱。与此同时,由于贪婪的趋势,银行在消费信贷的销售上变得越来越疯狂,不择手段的欺诈也就愈演愈烈。

消费信贷领域的欺诈和陷阱主要有三类:一是通过欺诈手段让符合享受优惠利率(即符合正常贷款条件)的顾客接受更高利率(一般高出2%)的次级按揭贷款;二是掠夺性贷款。所谓掠夺性贷款就是通过欺诈手段向不具备偿还能力的顾客发放贷款,其目的是从顾客身上最大限度榨取手续费和利息收入,以及剥夺顾客对抵押品享有的权益;三是在发放贷款和信用卡时,故意通过复杂的合约条款隐匿名目繁多费用和罚金,以最大限度榨取费用和罚息收入。为促销,银行通常给予贷款经纪人以收益提成和利息返点等激励。据美国权威媒体报道,2004年次贷按揭的41%都发放给了本应获得优惠利率贷款的客户;2005年,这一比例上升到了55%;2006年就上升到了61%。而在掠夺性贷款方面,最典型的两个例子就是明尼苏达州一位21岁女士Irene Thomas在90天内就以零首付获得了10套住房,负债240万美元,所有这些财产在1年后都全部进入了取消赎回权程序(相当于我国抵押品执行)。而在美国加利福尼亚,一个年收入只有14000美元的墨西哥草莓采摘工也从银行获得了72万美元按揭贷款,购买了一栋其梦想的豪宅。在支付大量手续费用和利息后,他们最终都一无所有,宣告破产。

与上述按揭贷款比起来,信用卡滥收费更是触目惊心。根据美国联邦存款保险公司的调查发现,在ATM或POS机使用信用卡或借记卡或开立支票,都可发生透支,透支费从10美元到38美元,平均为27美元,相当于年息3520%。而且,只要透支余额存在,费用就一直收下去。调查显示,透支收费每天可达到5美元或10美元。消费者每年为158亿美元的自动透支贷款支付了175亿美元费用。更阴险的是,大多数银行(75%)自动将顾客纳入自动透支计划,而且顾客通常没有被告知,没有获得选择进入和退出的机会。大多数银行(81%)允许ATM或POS机上使用借记卡透支,但都是在交易发生后才告知顾客的。

为让消费者金融保护局专门替消费者把关,金改法将分散在联邦的7个监管机构的消费者保护职能全部集中到了该局,并赋予它以下6项主要职能:一是金融教育。法案要求设立一个金融扫盲办公室,加强对金融消费者教育,提高他们的自我保护能力;二是受理、调查和处理消费者投诉。法案要求设立全国消费者投诉热线,以便消费者能够免费和便利地投诉产品和服务存在的问题;三是收集和发布有关消费者金融产品市场信息和识别消费者风险;四是监督提供消费者金融产品和服务的人;五是查处违反消费者金融法的违法行为;六是发布落实消费者金融法的规则、命令和指南。

为确保消费者金融保护局有践行这些职能所需要的资源与手段,金改法赋予它广泛的落实联邦消费者金融法的权力,包括宽泛的规则制定权和执法权,尤其是在阻止不公平、欺诈和滥用行为和做法上。它可以制定什么样的行为或做法属于不公平或滥用的指南;它还可以制定有关消费金融产品和服务的信息披露的规则;它也可以制定规则禁止协议中包含强制性仲裁条款等。为防止过去联邦监管机构在监管执法上与州打架,导致内耗,金改法也理顺了联邦法、监管机构与州法和监管机构之间的关系。

奥巴马在金改法签字仪式上对他的选民说:“有了这部法,我们将打击按揭行业的各种滥用做法。我们将确保合同更为简单,终结复杂按揭中许多隐藏的罚金和费用,让普通人都知道他们签的是什么。”2011年1月4日,美国消费者保护机构,通过其财政部发起人和州银行监督者会议签署了有关信息分享和协调监管的备忘录。这标志着在消费者保护上,联邦与州之间将发生根本转变,由争斗转向合作。

但它们之间真能够在监管执法上发挥协同效应吗?尤其是在联邦层面上,消费者保护如何与金融安全与金融稳定实现兼容,消费者金融保护局真能实现奥巴马所描述的灿烂愿景,让美国梦不再成为美丽的陷阱吗?今年7月,美国消费者金融保护局将正式挂牌,让我们拭目以待吧。

> 消费者保护如何与金融安全与金融稳定实现兼容,消费者金融保护局真能实现奥巴马所描述的灿烂愿景,让美国梦不再成为美丽的陷阱吗?今年7月,美国消费者金融保护局将正式挂牌,让我们拭目以待吧

限购令混淆了房价上升的正负因素



法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员、
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn

北京市出台楼市调控细则,其中最引人瞩目的,是外地家庭只有在京城缴纳社会保险和个人所得税达五年以上才有资格购房,而北京户籍家庭则不允许购买第三套或以上住房。不知道有多少家庭受到影响,但肯定有一部分有能力的买家因为无资格而被逐出市场。限购令混淆了北京房价上升的正负两面因素。以此调控房价,除了陡然增加巨额的交易费用外,还直接损害了有能力买房者的自由,而最终将损害北京市的价值。

我们要明白北京的房价为什么会涨。有正负两方面的原因。负面原因,就是供应跟不上,包括土地、建筑面积、空置房流转等环节上的障碍。要消除负面原因,就要增加土地供应、适当放宽容积率的限制、以及放开市场管制,让房价和租金充分反映住房的价值,从而刺激建设、转让、出租等合理重配资源的经济活动。

正面原因是北京增值了。与任何商品的价格一样,房价是果不是因,是各种经济力量博弈和互动后的终点,而不是起点。北京的房价涨了,是因为这地方值钱了,是这地方生产力提高了。人们从四面八方涌到这里来,是因为他们在这里比在原地能创造更高的价值。只有这么看,才能理解为什么虽然房价涨了,人们的生活负担增加了,但留下来的人却越来越多了。

在美国的情况也一样:你若是个普通中产阶级,那么你通常会在一个小镇,有一幢房子和几辆车。你若是个亿万富翁,那么你会在纽约中心区有幢房子和几辆车。问题是,既然物质条件都一样,住小镇和住纽约,区别何在?在纽约,你有在别处找不到的工作、餐厅、剧院和博物馆,而且还能遇到大量多才多艺和经历丰富的英雄豪杰。

一些楼市专家,利用北京市民的收入水平来衡量北京房价的高低和“泡沫程度”,是误解了北京房价上涨的正面原因。与纽约、伦敦、上海和香港等国际城市一样,到北京争夺房产的人群多了一种,那就是国际买家。他们可能是个人,也可能是机构。他们看中的,是北京作为政治、文化、商业枢纽的功能。要知道,北京的城市功能已经转变,不再是个工厂和机关的宿舍区,而是个国际大都会了。显然,国际买家的财富状况和收入水平,都不落在本地人的统计范围之内。简单从本地居民的收入水平来推测国际都会的房地产泡沫,必错无疑。

与很多人的直觉相反,居民其实是能够享受房价攀升带来的好处的。这些好处,首先表现为增加收入,包括受雇者的加薪和生意人的盈利;其次是物业升值。城市居民有两个途径改善生活:一是充分利用增值了的北京,包括在这里找到更好的工作、认识更多有意思的人、把握更多机会、享受更周到的劳力服务和更先进的城市设施;二是转让物业,出租或出售,直接增加货币财富。

这是说,在一系列正面因素推高房价的过程中,居民虽然不得不参与更激烈的竞争,承受更高昂的生活成本,但多数人仍然是收益大于损失的。而要降低房价,就应该分清促使房价上升的正面和负面因素,从积极扩大土地供给和住房供应入手,而不是去限制那些恰恰帮助北京走向繁荣、恰恰提升了北京价值的人的权益,把他们驱逐出购房市场,甚至在边际上把他们推出这个城市。

旅游区里的一口清泉,会随着跋涉而来的游客的增多而增值。增值的原因有两个,一是负面的,即泉水不够;二是正面的,即需求增加。也有两个办法使泉水降价。一是多找泉源,增加供应。如果这么做,那么这一口清泉的价格降低了,但清泉的数目增加了,整个旅游区的价值也上升了。另一种办法,是通过限购令直接消灭需求,甚至把部分游客赶走。这的确也可以降低这一口清泉的价格,但代价是游客绝对的减少,旅游区的价值受损。说得再简单一点:如果说奔驰车因为供不应求而变贵了,必须把它的价格降下来,那么正确的办法是多造一辆,而不是把肯出钱的乘客或买家赶走,因为其效果等同于把原来那辆的车窗砸碎。

此外,限购令也平添了交易费用。甄别谁有钱买房容易,甄别谁有资格买房麻烦。单是“细则”中的“家庭”二字,就可以引发混乱。家庭可以是单人的,那么结婚是否直接导致购房指标减半?离婚则倍增?一个有北京户口的男人,若通过反复结婚和离婚,从政府那里获取并向女方转让购房指标,政府又应该如何应对?是不是要进一步出台结婚和离婚调控细则来配合?此外,细则在执行过程中不可能完全一刀切,而势必要附加诸多豁免条款,而这些豁免条款也难免成为弄权腐败的温床。

> 限购令混淆了北京房价上升的正负两面因素。以此调控房价,除了陡然增加巨额的交易费用外,还直接损害了有能力买房者的自由,而最终将损害北京市的价值

编辑:殷练 秦蓓蓓 E-mail:yinlian@eeo.com.cn 美编:赵刈



向陈凯歌推荐《国王的演讲》



积极生活

崔卫平

北京电影学院教授

wp9952@hotmail.com

无论如何，陈凯歌是一位悉心思考的导演,只是他的思考比较独特。他似乎更加关心大人物的人性。他关心大人物通向权力或者成功的顶点,也关心他们在这条道路上所付出的代价。在《荆轲刺秦王》中,秦王的残暴被说成是为了“统一大业”,同时血流成河的现实，也让他本人的人性异化衰败,最终落得个孤家寡人。

接下来的影片中，他试图提供某些解决问题的方案。既然“高处不胜寒”,那么便选择站在某个“低处”。这才有了《和你在一起》中的那位少年,放弃的可能是一个锦绣前程，而决定与父亲过寻常人的生活。到了这部《赵氏孤儿》,一方面是让恶人屠岸贾的人性获得回归，另一方面则是让程婴埋藏起深仇大恨,过老百姓的日子,远离是是非非。

在陈凯歌眼中，权力与人性是对立的,成功与人性是对立的,甚至责任与人性也是相悖的。既然“向上走”是一条充满荆棘的畏途,那么“向下走”看上去则平坦舒适得多。平民生活则被看作是某种矫正。至于“人性”为什么单单潜藏在平民当中，它何以形成一种矫正,陈凯歌并没有告诉人们。而如果不去回答这些问题，那么所谓平民的生活也许是另一种虚幻。

这部 2010 年制作的英国影片《国王的演讲》(The king’s speech),有着许多陈凯歌关心的或接近的问题。但是如何处理这些问题，仿佛全都走向了与陈凯歌相反的方向。这部影片展现的是一个走向权力的过程，然而掌握权力并非意味着走向霸权,相反,它更需要经过民主；承担责任也并非导向专制,它更意味着学会平等。成为一个国王并不意味着人的本性的丧失,相反,正是需要这个人本性的恢复,国王这个位置需要来自这个人本身人性的支持，而不是什么“力拔山兮气盖世”那种仿冒气概。而所谓“回归”,也不会是简单和简易的，而是一个艰难的过程，更是一条充满勇气和荆棘的道路。

掌握权力并非意味着走向霸权,相反,它更需要经过民主;承担责任也并非导向专制,它更意味着学会平等。成为一个国王并不意味着人的本性的丧失,相反,正是需要这个人本性的恢复

电影的故事取材于历史真实。上个世纪三十年代，英国国王乔治五世的次子约克公爵性格害羞内向，又患有严重的结巴，在继承王位的顺序上排得靠后,因而他可以在海军服役,向拒绝他的女子再三求婚并获得成功,带着两个孩子在一种比较宽松的环境中生活。而他的兄长爱德华王子英俊善言,深受民众喜爱,被公认是接班的好苗子。然而,1936 年 1 月老王驾崩,新登基的爱德华八世当上不到一年国王,于该年年底主动让位给弟弟,他便是那个著名的“不爱江山爱美人”故事的主人公,后来的温莎公爵。在十分不情愿的情况下，弟弟继承了王位成了乔治六世，即现任英国女王伊莉莎白的父亲。他于 1952 年因脑血栓在睡梦中去世。

在他担任国王期间，正是二次世界大战期间。1937 年 9 月初,德军入侵波兰,英国向德国宣战。在严峻的形势面前,作为一国之象征的国王,需要发表演讲来凝聚人心、鼓舞士气。偏巧国王是一位结巴，而且已经到了广播年代，口吃的国王需要将自己的声音通过电波传送给全国人民，包括前线部队。他的身边便出现了一位来自澳大利亚的语言矫正师莱昂纳尔·罗格。所有这些都有历史记载。扮演矫正师的演员杰弗里·拉什 (1996 年奥斯卡最佳男主角)在接受采访时说,在电影开拍之前 9 个星期，剧组找到了当年矫正师的孙子马丁，看到了当年莱昂纳尔的照片。这位先生衣着整洁、喜欢戴着领带。这些帮助杰弗里·拉什去揣摩这个人的内心想法。

这就是想象力。不仅是演员的想象力更是剧本的想象力。面对非常有限的历史资料开始设想：到底这位莱昂纳尔做了什么？能够使得一位国王至少部分地恢复了他的言说能力,不再当众出丑?一般来说,口吃不是什么生理上的疾病,而更多来自心理原因。而如何探到一位国王的内心？找出其中症结?解开他的心理扭结?如何建立一种互相信任的关系，促使高高在上的那一位可以放下身段?由此,在笔者看来,这部影片最大的看头,不是这位国王如何在一种责任感的催促之下,勇敢地面对自己的顽疾，艰难地克服从心理到习惯的各种障碍，尽管由科林·费斯扮演的这个角色发挥得非常杰出(这个角色已经帮他赢得了 2010 年金球奖最佳男主角，并成为马上出炉的奥斯卡最佳男主角热门人选);而是这位矫正师如何行动，他是治疗的引导者,也是国王的引导者,是真正的戏胆所在。

影片没有为他专门设计一种人性,叫做“平民的人性”,像在中国电影里常见的那样，见了皇帝要么诚惶诚恐,要么轻薄轻佻(见一些“戏说”之作)。相反,这位来自澳大利亚的矫正师沉稳从容,不卑不亢,他谨守本分,忠实于自己的职责，这为他带来了自己在这个世界上的身份和框架。在他种种不按牌理出牌的行为背后，有着深厚的历史、文化乃至政治学的积淀。他是一位莎士比亚戏剧表演爱好者,能大段背诵莎士比亚剧中的台词。在他的行事方式中，人们可以听到比如洛克这样英国杰出政治学家的回声。

时为约克公爵夫人(登基之前)前来探路,来到矫正师的寓所,也是治疗室。当这位女性环顾四周不得不礼节性地表示稍许赞赏时，矫正师脱口而出莎士比亚的这句:“人能安贫就是富”，表明他安于自己目前的生活,他的脚底下非常结实。夫人说出自己的丈夫不是一般人,“不能随便转转”,需要让矫正师过去他们那里，这家伙平静地说:“我的地盘，我来做主(my game, my turf, my rules)。当夫人明确告知病人身份，矫正师在表示恰当的礼仪之后，仍然不动声色地说:“我需要在治疗室里工作，得到真正的信任和平等对待,不能有例外。”原本皇室的特权和要求在这里落空。

未来的国王屈尊前来。如何称呼对方,也是影片反复出现的细节。皇室有它的一套繁文缛节，矫正师提出用“伯蒂”来称呼他尊贵的病人,病人表示抗议:“只是家里人才这么叫我”。矫正师说:“太好了,在这儿,我们最好是平等关系。”病人喊冤:“要是我与你一样,就不会来治疗了。呆在家里陪陪家人,没有人管我结巴的事。”矫正师坚持:“我不会用别的来称呼你了。”

尊者拿出烟卷来,被矫正师制止。对方拿出理由是医生建议他这样做,他们是“授予爵位”的一群人。矫正师回敬:“那是一群官方的笨蛋”。他又强调了那句“我做主”,不过这回换了一个稍微正式的说法:“我的城堡，我来做主”(my castle, my rules)。这足够令人想起那句著名的“风能进，雨能进,国王不能进”(洛克)。万一国王进来了,那么他决不能成为这里的主人。

矫正师本人也拒绝被人称为“医生”。后来得知,他既没有学位,也没有执照,完全可以扣他一项欺君的罪名。他的工作是这样开始的：目睹许多从第一次世界大战中下来的士兵，他们初上战场被吓得不能说话，这些人出于恐惧大声叫喊，但是没有人想听见他们自己的感受。有人建议说,你对于语言如此稔熟,或许能够帮助他们。他为自己设立的工作目标,是消除恐惧,恢复他们的自信。这与这位国王的境遇,在某种意义上是十分相似的。

然而让这位大人物谈论他的隐私,谈论早年生活留下的创伤,并非易事。矫正师第一天就得到警告,不许谈论这方面的事情。“没有小孩生下来就结巴的。”“想事儿的时候结巴吗?”“自言自语的时候结巴吗？”硬撬也不行,他必须想方设法争取对方的信任。打赌,像两个中学男生那样。可是未来的国王并不习惯随身带钱。“没事,我可以帮你先垫上。”倒霉的病人却说:“我不知道有没有下次”。矫正师毫不退让地回敬道:“我也没有决定是否继续治疗你。”

他分寸掌握得很好,通过遵守和维护自己的界限,他建立起他的尊严。这种尊严又如此收敛、内敛,不事声张,绝不带有丝毫挑衅的意味,后者仅仅是一个自卑或自暴自弃的人所为。两人之间的张力就这样一点点建立起来,平等则建立在张力的基础之上:有对抗也有让



《荆轲刺秦王》



《赵氏孤儿》

步,有抵制也有合作,有竞争也有分享。与其说这是“一部励志的电影”,如许多人所说,不如说这是一个有关平等的故事。这位平民矫正师以他从容、尊严以及幽默,唤起了国王平等待人乃至待己的感觉,唤醒他人性中柔软自然的一面,借此唤回他伸展自如的舌头。显然,这里的“平等”,不是通过处在“较低”位置来实现，像在陈凯歌的电影中那样,而是平等地尊重不同身份的人们,较低身份的人们同样有着自身不可侵犯的尊严。

当然在某些时候，会令这位约克公爵——后来的乔治六世感到不满。这种情况下就得靠这位大人物的悟性了。他若是天性愚顽,别人的话什么也听不进,那么任何人无计可施。然而正如矫正师没有什么特殊的属于“平民的人性”一样,这位锦食衣帛的人物也没有所谓特殊的属于“大人物的人性。”在恰当的引导下他终于开了口。小时候因为左撇子、因为膝盖外翻被严重纠正过,他的奶妈对他甚至非常恶劣,这些都给他幼小的心灵留下来创伤。对他的口吃,家庭成员从哥哥到父亲,也采取了嘲笑或不能容忍的态度。

他们吵翻过不止一次，病人不止一次离开。有时候是因为失去信心,但是每次又主动返回。当他继位之后,再次来到矫正师的寓所，以英国人特有的含蓄表示道:“等待国王的道歉,可要耐心等上好久。”矫正师的训练稀奇古怪。除了“不顾体面”做各种肌肉放松的训练,还有故意激怒病人,让他感到需要发火,需要骂人,让他发现在骂人的时候他居然一点都不结巴。于是观众们就在银幕上看到了这位“史上最庄重的国王”(为了克服结巴不得不放慢语速),在矫正师的引导下脏话成串地飞出,骂得十分在行。它们所带来的一个麻烦是，这部影片在美国上映时,被美国电影协会评为 R 级(限制级,17 岁及以下必须由父母或者监护人陪伴才能观看)。哦,这在中国人看来多么冤枉啊。其中爱德华八世毅然投入已婚女人辛普森夫人的怀抱,居然一点没有铺张渲染。基本上可以想象，这个题材如果落在现今中国导演手里会是一个什么状况。

整个二战期间国王乔治六世发表演讲,都有这位语言导师陪伴在场。影片结尾描绘他在战争爆发时的九分钟讲演令人动容。国王站在麦克风面前,矫正师像指挥一样,站在国王面前,流畅地指挥着国王口里吐出的那些词,像指挥一个乐队。他们配合默契,完成了一项可以载入史册的演说。在这位国王的个人简历上，人们没有忘记写上——尤其是在战争初期，他如何发表了鼓舞士气的演讲。

国王的毛病并没有根除，影片的结尾仍然留有余地。随着这部影片的上映,最近有消息说,丘吉尔当时曾下令英国广播公司对于口吃国王的演讲进行剪辑，掩饰国王这个令人遗憾的缺陷。当时没有磁带,只有金属唱片,整个工作很复杂，但是一切进行得顺利。那肯定是矫正师的工作之后第二道工序了。这位丘吉尔先生在影片中也有出现,他告诉国王乔治六世,他本人原先也结巴，于是发明了属于自己的独特嗓音。

当影片中的老国王对他的儿子说起——时代变了，从前的国王只需要骑在马背上，现在却需要对着麦克风像一个演员那样争取他的臣民，令人想起另一部英国影片《女王》(The Queen ,2006)。这部影片的故事起因是戴安娜王妃车祸去世，焦点在于皇室如何在民众的压力之下调整自己的态度。新上任的英国首相布莱尔坦诚、及时地向皇室传达了民众的愤懑,帮助女王伊莉莎白了解舆情，令她最终来到民众当中公开悼念戴安娜，重建她本人及王室的声望。这部片子中乔治六世的妻子已成一垂垂老者,与《国王的演讲》中的海伦娜有着天壤之别。因为影片中的主要人物尚在人世,并且所采取的是深景深的手法，造成一种接近纪录片的效果，因而这部片子最初看起来是一个活脱脱的山寨版,令人难以置信。只是随着剧情的展开,才显出它风口浪尖的尖锐性。据说女王本人看过这部影片，对于如此塑造她本人,她宽厚地表示“挺有意思的”。涉及如此重要国家领导人的题材,在他们那里显然没有经过报批，后果也不十分严重。2010 年传出,布莱尔的回忆录《旅程:我的政治生涯》中,他抄袭了电影《女王》中的某些台词。

白修德与“中原大饥荒”



城南旧事

雷颐

中国社科院近代史研究所研究员

leiyi5684@vip.sina.com

1942年到1943年，久旱无雨的河南发生了罕见的“中原大饥荒”,造成500万人死亡，惨绝人寰，举世震惊。“自然灾害”当然是“天灾”,但造成数百万人死亡则主要是“人祸”,即当时政治的腐败、政府的严重失职。事实证明，一旦政府采取种种有力的赈灾措施,灾民得到救济,死亡人数便迅速减少。在这次“大饥荒”中,美国《时代》周刊驻华记者白修德（Theodore H. White)在促使远在重庆的国民政府最终采取果断措施、使无数生灵得救的过程中起了重要作用。

一

从1941年开始,地处中原的河南就开始出现旱情,收成大减,有些地方甚至已经“绝收”,农民开始吃草根、树皮。到1942年,持续一年的旱情反而更加严重,这时草根几乎被挖完,树皮几乎被剥光,灾民开始大量死亡,在许多地方出现了“人相食”的惨状,一开始还是只吃死尸，后来杀食活人也屡见不鲜。然而,国民政府对此似乎了解无多,不仅没有赈济举措,赋税还照样不减。

1943年灾区的天气依然干旱,灾情进一步恶化。这时,灾区的情况开始外传,2月初重庆版《大公报》刊登了该报记者从河南灾区发回的关于“大饥荒”的报道,但却遭到国民政府有关部门当即勒令其停刊三天的严厉处罚。消息传来,驻重庆的外国记者一片哗然,白修德决定亲赴灾区一探虚实。这月底,经过有关部门批准,白修德来到河南灾区。虽然已经有所耳闻,但亲眼看到灾区的情况还是让他深深震惊。路旁、田野中一具具尸体随处可见,到处都是野狗在啃咬死尸,白修德拍下野狗从沙土堆中扒出尸体来啃的照片。他一直在当地的传教士陪同下,走访了许多村庄,访问了许多灾民。从灾民的口中,他才知道“吃人”已不鲜见,问题只在于是吃死人还是吃活人,不少灾民都声辩自己只吃死尸，没有吃过活人。一个父亲被控把自己的两个孩子杀掉吃了，这位父亲辩解说是孩子死后才吃的。还有一个农民被控杀掉别人送给他的8岁儿童，因为在他家屋旁的大坛子里发现了小孩的骨头。这位农民也辩白说小孩先死。白修德写道:“我们在这个村子里只呆了两个小时,无法判断是非曲直。任何人都可能说谎。所以我们又继续策马前进。”([美]白修德:《探索历史》,中译本,三联书店1987年版,第113页。)

最初的震惊之后，白修德开始从技术上入手搜集最低的统计数字,每天都和农民及低级官员交谈，了解更多的背景材料。他发现,军队征收的军粮往往高于全年的收成，农民还要向地方政府官员纳税。贪污腐败比比皆是,“收税时实际上的野蛮和侮辱是伤心惨目的，但和收税同时进行的贪污更坏。征收谷物的军官和当地官员认为抽税是他们薪水的补贴，是一种抢劫的特权。每个月在税款分配之后,高级军官们就把多余的谷物分了，送到市场上出售,得款饱入私囊。这种不法抽得的谷物，实际上是到达市场谷物的唯一来源，而控制谷物的囤积居奇者,把价格抬得天一样高。”当然,“这些事实并不是从报章上收集得来,而是从农民嘴上收集得来的。我们曾经设法跟某些老百姓谈话,有一天晚上,当我们住在一个军司令部的时候,一群中年人来访问我们，说他们代表着当地社会。他们起草了一个条陈及一个报告书,希望我们带到重庆去。他们给了我们两份。这报告书说,全县15万人中,11万人已什么都没吃了,垂死的人每天约有700，死掉的人每天也有700左右。自从饥荒开始以来,政府发放的救济品为麸皮一万斤。我们和这群人的领袖谈了一下。他有地吗?是的,20亩。他收获多少谷物呢?每亩15斤。抽税要抽多少?每亩13斤。”

这时，一直在旁听他们谈话的指挥官勃然大怒,这位指挥官级别不低,是位将军。他把那个农民叫到一旁训斥一番，然后这位农民回到白修德旁边,改口说刚才说错了,税不过每亩5斤。同时,这位将军要求他们把这些农民刚才给我们的书面报告退回。他们退回了一份，但这位将军坚持必须把另一份也退回。白修德写道:“我们相对默然,在昏暗之后,我们可以看到那老人在发抖。我们明白,待我们走后,一切罪名都会归在他身上，而且我们自己也害怕;我们交回了报告书。”有此经历，以后他们尽可能在没有任何官员在场时和百姓交谈，无论何时何地，听到的都是在重复同样的呼吁:“停止征税吧,饥荒我们受得了,但赋税我们吃不消。只要他们停止征税,我们是能够靠树皮和花生壳活命的。”([美]白修德、贾安娜:《中国的惊雷》,中译本，新华出版社1988年版,第195、196、197页)把各村、县情况汇总后,他估计受灾最重的40个县中大约有300万–500万人饿死。但是,当他向河南省主席说起饿殍遍地时，这位省主席却说他夸大事实：“只有富人才得把赋税全部交纳。对于穷人,我们所征收的，决不超过土地上所能出产的东西。”(同上,第195页)

白修德知道旱情固然严重，但如果政府停免赋税、采取赈灾措施,就能迅速减少灾民的大量死亡，因为就在河南邻省陕西就有大批存粮。然而,各级官员对灾情总是轻描淡写，力图掩盖真相。面对这种情况，白修德意识到，只有让外界知道情势如此严峻才能挽救灾区无数生命，因此迫不及待地想把灾区实情告诉世人。洛阳电报局是他归途中经过的第一个电局,他立即就将电稿发出。他清楚,“按照规定,这篇报道和任何新闻报道一样,应当发回重庆，由我在宣传部的老同事进行检查,这样,他们肯定会把这篇报道扣压下来的。然而,这封电报却从洛阳通过成都的商业电台迅速发往了纽约。或者是因为这个电台的制度不那么严格，或者是因为洛阳电报局某一位报务员在良心的驱使下无视有关规定，这篇报道不经检查就直接发往纽约了。于是,消息首先在《时代》杂志上传开了——这家杂志在整个美国是最同情中国人的事业的。”当时蒋介石的夫人宋美龄正在美国访问,顿时大怒,认为有损中国政府形象,由于她与《时代》周刊老板亨利·卢斯（Henry R. Luce)是老朋友,所以强烈要求卢斯将

> 历史事实和阿马蒂亚·森的研究表明,民主制度并非仅仅是一种价值观念的体现,而实际与无数生民的生死存亡息息相关。然而,在没有重大灾害的承平时期,人们对民主的作用和意义往往并不在意;或许只有面对重大灾难的严重后果,人们才会意识到民主的重要

白修德解职，这一无理要求理所当然被卢斯拒绝(《探索历史》,第120页)。消息登出后,在美国引起很大反响,美国朝野对当时中国政府不顾民众死活的作法大为不满,甚至愤怒。

回到重庆后,白修德想立即向蒋介石面呈实情,但蒋却拒不接见他,因为“一夜之间我在重庆成了一个引起争议的人物。一些官员指责我逃避新闻检查;另一些官员指控我和电报局里的共产党员共谋,把我的报道偷发出去。”宋庆龄得知这种情况,一再对蒋介石说事关数百万人性命，坚持要蒋见白修德。在宋庆龄的坚持下,蒋介石最后终于同意会见。见面时,蒋介石厌恶之情溢于言表,坚决否认有人吃人和野狗吃死尸的情况。白修德不得已拿出野狗吃人尸体的相片,蒋看到这些相片,表情极其尴尬,问他在何处拍下这些相片,而后要他提供完整的报告,接着他又向白修德表示感谢,说他是比自己派出的任何调查员都要好的调查员。后来的事实说明,一旦政府采取有效措施,灾民的死亡便迅速减少。

几个月后，白修德收到了一位一直在灾区的传教士的一封来信，信中感激地写道:“你回去发了电报以后，突然从陕西运来了几列车粮食。在洛阳，他们简直来不及很快地把粮食卸下来。这是头等的成绩……省政府忙了起来,在乡间各处设立了粥站。他们真的在工作,并且做了一些事情。军队从大量的余粮中拿出一部分，倒也帮了不少忙。全国的确在忙着为灾民募捐,现款源源不断地送往河南。”“在我看来，上述四点是很大的成功并且证实了我以前的看法，即灾荒完全是人为的,如果当局愿意的话,他们随时都有能力对灾荒进行控制。你的访问和对他们的责备,达到了预期的目的,使他们惊醒过来,开始履行职责,后来也确实做了一些事情。总之,祝愿《时代》和《生活》杂志发挥更大的影响……在河南,老百姓将永远把你铭记在心。有些人心情十分舒畅地怀念你，但也有一些人咬牙切齿，他们这样做是不奇怪的。”(《探索历史》,第120–122页)

二

“灾荒完全是人为的,如果当局愿意的话，他们随时都有能力对灾荒进行控制。”这位传教士当年从自己亲身经历中得出的结论，在半个多世纪后被印度经济学家阿马蒂亚·森(Amartya Sen）的深入研究作了理论上的证明,这也是他在1998年获得诺贝尔经济学奖的重要原因之一。

阿马蒂亚·森在《贫困与饥荒——论权利与剥夺》、《以自由看待发展》两书中指出，贫困不单纯是一种供给不足,而更多是一种权利分配不均,即对人们权利的剥夺。由于格外注重“权利”，他强调自己的经济学采用的是“权利”的分析方法,将贫困、饥荒问题与“权利”紧密相连,提出相当多的人的权利被剥夺才会导致大饥荒；从权利角度认识贫困、饥荒问题,把这看似单纯的经济学问题与社会、政治、价值观念等因素综合考虑，突破了传统经济学仅从“经济”看问题的角度,使经济学的视野更加开阔、分析更加深刻。他的核心概念是个人的权利集合(entitlement set),这种权利是“应得”的,是不可剥夺的天赋权利，其中重要的有所有权、交换权利、社会保障和就业权利。他认为:“如果说食物供给本身对饥饿现象的普遍存在有什么影响的话，其影响也可以被认为是通过权利关系而发生的。”如果说这种权利方法“看上去有些奇怪的话,也是因为我们传统的思维模式在作怪，即只考虑到实际中存在着什么东西，而不考虑谁在控制着这些东西。”([印度]阿马蒂亚.森:《贫困与饥荒》,中译本,商务印书馆2001年版,第14页)饥饿是因为没有获得足够的食品，之所以有些人没有获得足够的食品是因为“权利失败”,丧失了以前的权利,大规模饥荒发生的真正原因是“交换权利”的急剧变化。所以,大饥荒的实质是许多人的基本权利被剥夺。

通过对饥荒与经济、社会机制的分析,他的研究说明,经济活动背后离不开社会伦理关系。这是他对经济学的最大贡献,也因此被称为“经济学的良心”。1998年诺贝尔经济学奖公告对他的研究作出如此评价:“阿马蒂亚·森在经济科学的中心领域做出一系列可贵的贡献，开拓了供后来好几代研究者进行研究的新领域。他结合经济学和哲学的工具，在重大经济学问题讨论中重建了伦理层面。”

他以大量资料和经验研究为基础,证明现代以来虽然饥荒与自然灾害有密切关系,但客观因素往往只起引发或加剧作用,权利的不平等、信息的不透明、缺乏言论自由、政治体制的不民主才是加剧贫困和饥饿,导致大规模死人的饥荒发生的主要原因,在粮食问题的后面是权利关系和制度安排问题。因为只有在民主自由的框架中,信息才有可能公开,公众才有可能就政策制定进行公开讨论,大众才有可能参与公共政策制定，弱势群体的利益才能得到保障,政府的错误决策才有可能被迅速纠正而不是愈演愈烈。

他一而再,再而三地论证、强调、提醒说:“民主和政治权利的运作甚至能够有助于防止饥荒或其他经济灾难。权威主义统治者,他们自己绝不会受到饥荒(或其他类似的经济灾难)的影响的，因而他们通常缺少采取及时的防范措施的动力。与此相反,民主政府需要赢得选举并面对公共批评,从而有较强的积极性来采取措施，防止饥荒或其他类似的灾难。毫不奇怪,饥荒在世界历史上从来没有发生在有效运行的民主体制中，不管是经济富裕的国家(如当代的西欧或北美),还是相对贫穷的国家(如独立后的印度、博茨瓦纳或津巴布韦)。”“从来没有任何重大饥荒在一个民主国家中发生,不管它是多么贫困。这是因为如果政府



▲白修德



◀ 1943年2月底至3月初，美国《纽约时报》记者福尔曼与《时代》周刊记者白修德在河南灾区实地采访时拍摄的照片

本报资料室

致力于防止饥荒的话，饥荒是极其容易防止的，而在有选举和自由媒体的民主体制中，政府有强烈的政治激励因素去防止饥荒。”政府的反应总是来自于对政府的压力，所以,“民主和不发生饥荒之间的因果联系是不难发现的。在这个世界的不同国家中,饥荒杀死了数以百万计的人们，但却不曾杀死统治者。国王和总统、官僚和各级主管、军方的领导人和指挥官,他们从来不是饥荒的受害者。如果没有选举,没有反对党，没有不受审查的公共批评活动空间，掌权者就不会因为防止饥荒失败而承受政治后果。而在另一方面，民主却会把饥荒的惩罚作用传递给统治集团和政治领导人，这就给了他们以政治的激励因素去试图防止任何有威胁性的饥荒。”([印度]阿马蒂亚·森:《以自由看待发展》,中译本,中国人民大学出版社2002年版,第11、42、177页)

历史事实和阿马蒂亚·森的研究表明，民主制度并非仅仅是一种价值观念的体现，而是与无数生民的生死存亡息息相关,即与“生存权”密切相连。然而，在没有重大灾害的承平时期，人们对民主的作用和意义往往并不在意；或许只有面对重大灾难的严重后果,人们才会意识到民主的重要。

三

毋庸讳言,这场“中原大饥荒”主要是在美国记者、美国报界的干预下,在美国舆论的压力下，当时实行专制统治的中国政府才不得不采取了一系列紧急措施,防止了灾难进一步扩大。白修德明确写道:“许多生命得救了,是美国报界的力量救了他们。”(《探索历史》,第122页)这样,“生存权”(人权)与主权的关系便无法回避。

从“主权”这一角度来看,白修德想方设法绕过战时中国政府的新闻检查直接把消息发往美国，美国朝野就此对中国政府的严厉批评指责，使当时软弱的中国政府屈从于美国的压力,确可视为对中国主权的侵犯。但从“生存权”角度来看,他们的所作所为使无数生灵得救，使无数人的“生存权”获得保障,因而无可指谪。面对二者的尖锐矛盾，确有必要对主权与人权的关系略作探讨。

在近代以前,中国传统是“普天之下莫非王土，率土之滨莫非王臣”,皇帝是“天子”,其权力来自“神授”,因此有不容质疑的绝对权力。近代以来,外部世界的现代主权观渐为国人接受,不论实际情况如何,“主权来自人民”起码在理论上无人反对。

现代主权理论起源于西方。西欧中世纪占主导地位的是神权国家观念。奥古斯丁(St.Augustine)提出了影响极大的“上帝之国”和“人间之国”这种“双国”理论。“上帝之国”即基督教所说的天堂或天国，是上帝建立的光明的“神之都”;“人间之国”是魔鬼建立的世俗国家,是黑暗的“地之都”。所以“上帝之国”高于“地上之国”,教权高于王权，世俗政权必须服从以教会为代表的神权。在奥古斯丁之后,托马斯·阿奎那(Thomas Aquinas)则从国家起源和国家目的这两方面把国家“神话”。他认为人天然是社会的和政治的动物，社会和国家正是适应人的天性需要的产物。但上帝是人和人的天性的创造者,所以从根本上说,只有上帝才是国家和政治权威的创造者和最高主宰。另一方面,他认为国家的目的是使人类过一种快乐而有德行的生活,通过有德行的生活达到升入天国、享受上帝的快乐，因此从最终目的来说世俗国家也应服从教权。

但从13世纪下半叶起,现代国家观念开始出现,到16世纪末已基本完成。现代国家观念以理性和经验论为基础,其主要内容是使“国家”摆脱中世纪的神权,反对君权神授观念,认为国家是人们根据自己的需要创立的,强力才是国家和法律的基础。这种观念在马基雅维里(N.Machiavelli)的《君主论》中表现得非常明显。而集大成者,则是16世纪法国思想家布丹(Jean Bodin)。布丹在《国家六论》中从人类历史经验出发，全面阐述了世俗化的国家起源论,认为国家起源于家庭,是许多家庭联合而成的集合体，所以家庭是国家的基础。而把家庭团体联合起来有两个重要因素:一是暴力,战胜者通过战争成为君主，把各小团体联合起来形成拥有主权的国家。另一重要因素是契约，他认为仅有暴力远远不够,还不足以建立国家。国家的建立还要有各家庭为了共同利益的相互契约、共同承认一个主权才能建立。

这种暴力论和契约论混合的国家起源论,否定了国家神创论,并为契约论的发展埋下伏笔。而布丹最重要的贡献,是对国家“主权”(sovereignty)理论的阐发。他提出国家主权是在一个国家“不受法律约束的对公民和臣民进行统治的权力”,即不受法律限制的最高权力,主权是绝对的和永久的,具有统一性和不可分割性，是国家的最高权利,也是国家的本质特征,而掌握国家主权的人就是主权者。他认为君主政体是最好的政体形式，因此主张君主集权制，提出一国之君既是主权的所有者又是主权的行使者,为“绝对王权”辩护,并以此反对教会特权和贵族的封建割据。([美]乔治.霍兰.萨拜因:《政治学说史》下,中译本,商务印书馆1986年版,第462页)同时,他认为公民的权利也应得到尊重，其中最重要的是自由和私有财产权，二者是先于国家的自然权利，而不遵守神法和自然法的君主则是可以被推翻的暴君。虽然布丹没有具体论述、发挥君主如何受自然法的限制、约束,但在“主权者”之上还有一更高的存在、主权要受神法和自然法约管的思想虽然当时并未引起注意，但使后人可以据此得出国家主权要受国际法约束的推论。此点至关重要。

在布丹之后，英国思想家霍布斯(Thomas Hobbes）则从人性论和自然法角度，提出了较为完整的社会契约论（他用理性剔除了布丹理论中仍有一席之地的“神法”),论证了国家主权的统一性、不可转移性和不可分割性。他生活在英国资产阶级革命时代,国内长期战乱不已，因此他认为人性是自私、冷酷的，如果没有一个绝对的“主权者”，社会将陷入纷争不息的战乱之中,即人人平等但互相为敌的“自然状态”,永无宁日。但是,个人有自我保护、维护自己利益的理性,而正是这种理性产生了“自然法”。在这种自然法的引导下，人们为了永远结束战争状态，过上和平宁静的生活，彼此签约,放弃自己的权利,产生使所有人慑服的共同权力,形成最高权力,即主权者的绝对统治，如此才可能有和平与安全。虽然霍布斯是个绝对专制论者,但其意义在于:“正是霍布斯第一个确立了政府的合法性来自被统治者的权力而不是来自君主的神权或统治者自然优越的地位。”([美]弗兰西斯·福山:《历史的终结及最后之人》，中译本，中国社会科学出版社2003年版,第174页)实际上,从国家是为了所有人安全理论中,依然可以推出如果“主权者”不能保证人民的基本生存权时,人民便可弃约或不服从主权者的思想。

虽然布丹和霍布斯都主张绝对君主专制,主张“朕即国家”,但他们理论的意义在于，从人的眼光而不是从神的眼光看待国家，把国家看作是实现纯粹世俗目的的纯粹世俗的政权,重要的是消除了国家的神圣性。主权论和契约论的提出,为以后“主权在民”理论提供了基础。此后的几百年间,西方许多思想家以此为平台,论证了“主权在民”才是国家合法性的来源。

洛克(John Locke)与霍布斯一样用自然法理论说明国家起源，但却认为自然法的主要内容是人们有保护自己生命、自由和财产不受侵犯的权利,人们订契约形成国家的根本目的是为了保护自己的自然权利。同时,被授予权力的统治者也是契约的参加者,也要受契约束缚，如其违约，也要受惩罚,人们有权反抗,甚至重新订约,另立新的统治者。依据自然法则,伏尔泰提出“人人自由,人人平等”理论。卢梭的社会契约论明确提出国家主权应该永远属于人民。甚至政治观点一向谨慎的德国思想家康德，也提出国家应建立在三个理性原则之上，即每个社会成员作为人都是自由的，作为臣民彼此是平等的,作为公民是独立的。因此有关个人与国家间的自由、平等、独立三原则也是公民承担国家政治义务的根本依据。

当然,这些思想家的思想、观点有许多重大的不同和差异，但却有一最基本的共同点，就是主张国家的“主权在民”，从主权在民论证国家的合法性,这也是现代国家观念的主导思想。

走进非洲：静默，或黄金般的喜乐

黄荭 / 文

1954 年，海明威在诺贝尔文学奖的颁奖典礼上曾说过：“如果这笔奖金授予美丽作家伊萨克·迪内森（Isak Dinesen，1885–1962），我会更高兴 。”伊萨克·迪内森就是《走出非洲》（Out of Africa, 1937）一书中那个带着婚姻的轻率来到肯尼亚，又带着折翅的爱情和破灭的理想离开伤心地的丹麦女作家卡伦·布里克森自己。虽然创作过《乞力马扎罗的雪》、《非洲的青山》，海明威对黑非洲的认识始终有点“隔”，隐约透露着一丝盘桓良久却不得其门而入的苦恼和失落，或许这便是他对《走出非洲》的卡伦推崇备至的理由，因为他自己没能真正意义上走进过非洲，而走出非洲的卡伦显然曾一度走进过黑非洲的灵魂。

而真正浸透了黑非洲的灵魂、比卡伦更谙熟当地风土民情的却另有人在，恰巧海明威也认识，是一个被非洲这片土地领养的白人女子：柏瑞尔·马卡姆（Beryl Markham，1902–1986），出生于英国莱斯特郡，4 岁就跟随父亲克伦特巴克上尉到了英属东非，童年和少年时代整天都和纳迪土著厮混在一起，光着脚“捕猎野猪，后来以训练赛马为生，再后来驾驶飞机在坦噶尼喀湖，以及位于塔纳河与阿西河之间的干旱丛林地带中寻找大象”。她的一生沾染了太多传奇色彩：10 岁狮口逃生；18 岁成为非洲首位获赛马训练师执照的女性；1931 年开始驾驶小型飞机在东非载运邮件、乘客和急救物品，成为非洲第一位职业女飞行员；1936 年 9 月，她从英国出发，驾机一路向西逆风飞行，最后在加拿大迫降，历时 21 小时 25 分，成为史上首位单人由东向西飞越大西洋的飞行员。三次婚姻。16 岁嫁给邻居 Jock Purves，据说是为了替父还债；第二次嫁给导演兼制片人曼斯菲尔德·马卡姆（Mansfield Markham），生有一子，最终因一次震惊伦敦上流社会的劈腿艳事告罄；第

> 你读过柏瑞尔·马卡姆的《夜航西飞》了吗？在非洲时我和她很熟，从不怀疑她有朝一日会在记录飞行日志之外，拿起笔写写别的。如今所见，她写得很好，精彩至极，让我愧为作家
>
> ——海明威

三次嫁给好莱坞的影子写手、记者拉乌尔·舒马赫（Raoul Schumacher），这段感情也没能长久。无数的情人和粉丝的拥趸，最出名的有《走出非洲》的男主人公原型丹尼斯·芬奇·哈顿（Denys Finch Hatton）和她的飞行老师汤姆·布莱克（Tom Black），更别提她人生旅途结识并交往过的一票传奇人物：圣埃克絮佩里、海明威、卡伦和她的丈夫布里克森男爵、吉姆·莫利森、威尔士亲王……但尘埃落定，最终留住她的人和她的心的是非洲原野粗犷自由的气息和赛马场上风驰电掣的宝马良驹。

柏瑞尔的一生原本可以写成一部像《乱世佳人》一样跌宕起伏的史诗，饱蘸惊心动魄的冒险和郎情妾意的香艳，但她只留下了一部纯净如乞力马扎罗山上的积雪的作品——《夜航西飞》（West with the Night，1942）和四十年代发表在女性杂志上八个简短风趣的非洲故事。虽然回忆录和故事都带着浓郁的自传色彩，但所有纷纷扰扰的小儿女私情都隐去了，只剩下和非洲原野一样辽阔的静穆、勇气、智慧、尊严、无所畏惧。“我独自度过了太多的时光，沉默已成一种习惯。”或许正是这种克制、清新的笔法和开阔、自由的视野令海明威折服，1942 年，这位美国作家在古巴的寓所里写信给他的文学编辑马克斯威尔·帕金斯（Maxwell Perkins）：

“你读过柏瑞尔·马卡姆的《夜航西飞》了吗？在非洲时我和她很熟，从不怀疑她有朝一日会在记录飞行日志之外，拿起笔写写别的。如今所见，她写得很好，精彩至极，让我愧为作家。我感觉自己只是个拼装文字的木匠，有时略有所成……由于我彼时正在非洲，所以书中涉及的人物故事都是真实的。我希望你能买到该书，并读一读，因为它真的棒极了。”

借用该书的中文译者陶立夏的话说：“对于 4 岁开始就在非洲生活的柏瑞尔·马卡姆，非洲已经融入她的呼吸与生命。当无数作家试图描绘一个出现在他们视野与梦境中的非洲时，她早已经是非洲的一部分。她没有猎奇心，无意炫耀，只是用平静的语气讲述了一个遥远的、已逝的非洲，她曾经的乐园。在她书里，有许多生动细节与近乎奇迹的巧合，共同描画了一个时代，一片热土，以及一群按自己的规则生活的人。柏瑞尔·马卡姆笔下的非洲是独一无二的，是无法靠写作技艺复制的，所以如此独特，分外真挚感人。”或许海明威就是在作为业余作家的柏瑞尔无视“技术”的本色写作中，窥见了“自身缺乏或者已经丢失的东西，那些能打动人的本真”。

其实《夜航西飞》开篇引用的莎士比亚历史剧《亨利四世》中的一句台词已然道明了该书的主旨：“我说的是非洲和黄金般的喜乐。”神秘的非洲，狂野的非洲。它是炼狱，也是摄影师的天堂。它是狩猎者的瓦尔哈拉，也是遁世者的乌托邦。它是死亡世界最后的一丝残余，也是闪亮生命的摇篮。但对于非洲土著和在这片土地上成长的柏瑞尔而言，它只是个“家”。从小就被打上非洲荒野的印记，柏瑞尔人生的第一堂课就是学会勇敢，学会在狮子、羚羊、角马、胡狼、秃鹫、疣猪出没的草原、沼泽、旱地上生存，用黑非洲的智慧和安之若素来面对疟疾、黑水热、死亡，还有黎明到来之前的无声葬礼，参透生死、夜色和寂静都是和呼吸一样的存在。“非洲的灵魂，它的完整，它缓慢而坚韧的生命脉搏，它独有的韵律，却没有闯入者可以体会，除非你在童年就已浸淫于它绵延不绝的平缓节奏。”柏瑞尔读得懂非洲独有的韵律，捱得住仿佛一动不动的黑暗时光，“直到尸体被挪走，青草重新在墓地的新土中扎根，女人们清扫干净死者留下的空屋，直到重新能看见阳光。”

广袤、危机四伏、有时并不那么友善（不仅仅是对白人）的非洲，教会了柏瑞尔把苦痛当做人生历练的喜乐，把世事沧桑沉淀成岁月静好。她俏皮地描绘自己如何被埃尔金顿夫人驯养的那头大狮子帕蒂“稍微那么”吃了一下，但她坚持维护这头从小就被人驯养的不符合自然规律的狮子，说“它曾是头好狮子”。非洲教会了她宽宥和遗忘：“我依旧保留着它的牙齿和利爪留下的伤疤。但现在它们都已经很微小，几近被遗忘。我也不能因帕蒂有过的光辉岁月而嫉妒它。”她和纳迪小孩一起玩游戏，学习弓箭射击和狩猎，那些残酷或不残酷的游戏教会了她坚忍和忠贞，不仅是对儿时的玩伴，还对那只和疣猪誓死搏斗的土狗布勒，对脚踝受伤却勇夺赛马桂冠的小牡马聪儿……

遭遇三年干旱，因为那一场左等不来右等不来的雨，所有的种子都死了，叶子枯萎、蜷缩，一切都停止生长。柏瑞尔的父亲前往秘鲁谋生，十七岁的柏瑞尔把所有家当装进两只马鞍包，一个人继续在非洲闯荡，一路向北，她不再有家，也没有家人等她回去。迁徙让她学会了如何适应新的环境：“我学会了如果你必须离开一个地方，一个你曾经住过、爱过、深埋着你所有过往的地方，无论以何种方式离开，都不要慢慢离开，要尽你所能决绝地离开，永远不要回头，也永远不要相信过去的时光才是更好的，因为它们已经消亡。过去的岁月看来安全无害，被轻易跨越，而未来藏在迷雾之中，隔着距离，叫人看来胆怯。但当你踏足其中，就会云开雾散。”必须付出更多的辛劳，必须倾尽全心全力才能与新土地顽强的本性抗衡。之后，这片土地就成了新的家园，“一片带着吉兆与万物开端的土地，也是个有终结的地方，只是我从没想过那些事物也会有结束的时候。”

当过去的世界“像风中的碎屑般逝去，没有了回头的余地”，人们就会选择逃离，去寻找新的地平线。飞行带给柏瑞尔更为辽阔的视野，“我们为何飞行？”为了不无聊？尽管飞行充满危险和意外，故障，迫降，等待水、等待食



1936 年 9 月 6 日，也就是在柏瑞尔·马卡姆迫降后的第二天，她开心地向五千名在纽约班内特机场欢迎她的观众挥手致意

物、等待救援以及某个虚幻的关怀。但飞行改变了距离，让她凌驾于一切，体会到独处的圆满，逃离的愉悦。对脚下的土地与生俱来的依赖转换为对飞机的信赖，“因为大地已经消失不见，没有其他事物可做寄托。飞行，不过是短暂的逃离，逃离来自大地的禁锢。”飞行也是挑战，挑战自己的极限，学会和孤独相处，学会认识那个陌生的自己：“即便在飞机中独处一晚和一天这么短的时间，不可避免地孤身一人，除了微弱光线中的仪器和双手，没有别的能看；除了自己的勇气，没有别的好盘算；除了扎根在你脑海的那些信仰、面孔和希望，没有别的好思索——这种体验就像你在夜晚发现有陌生人与你并肩而行那般叫人惊讶。你就是那个陌生人。”当然，飞行也让远方有了一份等待，等待邮件、氧气瓶、光荣和那个或许并非虚幻的关怀。

“我一直是个快活的乡下人，直到我在伦敦生活一年之后，才明白需要用脑的生活多么无聊。无聊，就像钩虫，是挑地方的疾病。”非洲已经渗透在柏瑞尔的血液里，1950 年，她回到肯尼亚，重操赛马训练师的职业，直到 1986 年 8 月 3 日，她在内罗毕的家中突然辞世。柏瑞尔坚持了一生的大爱，“疑似风月”，却和痴男怨女的小情小爱无涉，那是她对曾经养育她、接纳她、磨练她的黑非洲的忠贞，既来之，则安之、乐之：默然，相爱，寂静，欢喜。

“在远方，有一头刚醒来的狮子发出怒吼，吼声穿过寂静的夜色。我们倾听着。那是非洲的呼喊，带来不存在于我们脑海，也不存在于我们内心的记忆——或许甚至都不存在于我们的血液。它不属于这个时代，但它存在着，展示着一个我们望不到头的断层。”

或许《夜航西飞》在二战期间初版时也是一本不合时宜的书，一本被遗忘的书，一如非洲，不属于那个时代。

但它存在。静默，等待。

柏瑞尔说，争先恐后的征服者们忽略了非洲之魂的根本，而这灵魂没有消亡，只是沉寂。它的智慧并不缺乏，却如此单纯，现代文明的狭隘眼光对它视若无物。非洲“不是一片充满变迁的土地，却有万千情绪。它并不无常，但它不仅照顾人类，也照顾着各类物种，它不仅仅哺育生活，还哺育着文明。非洲目睹过消亡，也目睹过新生，所以它可能意兴阑珊，可能不为所动，可能温情脉脉，也可能愤世嫉俗，一切都弥漫着因太多智慧而生的倦怠。……与其说是原始大陆，不如说是储藏基础和根本价值观的宝库。与其说它是蛮荒之地，不如说它是我们不熟悉的召唤。不管它用多么醒目的野蛮装点自己，那依然不是它的本质。”

而本质，有朝一日终会显现。非洲会被重新记起，就像《夜航西飞》终究会浮出历史表面。于是，被现代文明充塞得耳不聪目不明的我们，会在灯火阑珊的夜里，听到非洲原始、陌生的召唤。



柏瑞尔·马卡姆，拍摄于飞越大西洋前几天

本报资料室



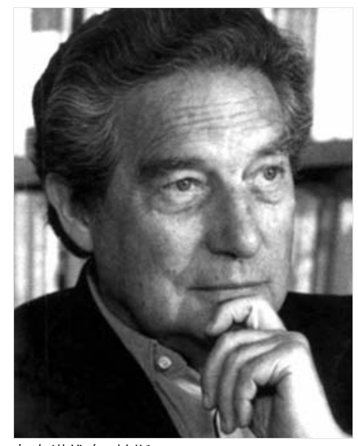
《夜航西飞》
（英）柏瑞尔·马卡姆 / 著
陶立夏 / 译
人民文学出版社
2010 年 12 月

印度之恋

吉力 / 文

多年以后，面对记者，奥克塔维奥·帕斯的遗孀玛莉–约瑟·特拉米尼会回想起在新德里与丈夫初识的那个遥远的下午。印度京城中一个僻静的花园，空气中飘着茉莉花的味道、笛音和孟加拉虎的低鸣，各色纱丽散发的光波在夕照下振颤。在这场外交酒会上，当玛莉–约瑟正与朋友们言谈甚欢时，她注意到一位白衣男子朝他们走过来。她记得他的眼睛是蓝色的。他彬彬有礼地向大家介绍自己，不过谁也没听清楚他的名字。这位已在西语文坛小有名气的诗人总保持着谦恭的姿态。他用法语问玛莉–约瑟，敢问夫人在聊什么，这么激动？她说，她刚刚看完巴尔扎克的一篇鲜为人知的小说，《莫黛斯特·米尼翁》。然后他就来了劲，跟她讲故事的情节，谈起小说中的人物，如数家珍，好像也是刚刚读过，她很吃惊。

天色渐晚，华灯初上，神秘的蓝眼睛男人邀玛莉–约瑟共跳一曲波莱罗。时为 1962 年，奥克塔维奥·帕斯刚刚被墨西哥政府派驻印度担任大使，正待递交国书。良辰嘉会之后，自是听鼓应官、走马兰台，不过心有灵犀一点通……



奥克塔维奥·帕斯

> 当帕斯陷入经济窘境时，智利诗人聂鲁达建议他投身外交界，一来可以拥有一份稳定的薪酬，二来可以继续周游世界。于是，世界上多了一个外交官，却并没有因此少了一个诗人

在成为外交官之前，帕斯是一个浪迹天涯的文学青年。他曾深入墨西哥南部的印第安农民村寨寻找远古诗音，也曾远赴西班牙内战战场加入反法西斯宣传阵营。当帕斯陷入经济窘境时，智利诗人聂鲁达建议他投身外交界，一来可以拥有一份稳定的薪酬，二来可以继续周游世界。于是，世界上多了一个外交官，却并没有因此少了一个诗人。相反，在异国的土地上，帕斯的诗作获得了更丰富的主题和智慧。

“是情感丰富的热带，繁茂的，人和自然的花园，/ 安详的土地，大河流贯，森林里游走着狮王和巨象，……”（穆旦《甘地》）在充满神性的南亚古国，帕斯惊奇地发现，古代印度宗教对于性爱是如此的不加避讳。男女交欢的吓人场面，竟优雅地表现在神庙雕塑中。男女之事与宗教思想自然地合而为一，这对于一个在天主教文化氛围中长大的人来说，实在是莫大的震撼。帕斯开始思考关于性与爱、灵与肉的哲学，甚至把性爱的观念引入诗学中：诗和性爱都依赖想象，都引人进入闻不可闻之音、见不可见之物的玄妙境界中；性爱是身体的诗作，诗作是词语的性爱。

文学和爱情本就是相通的：都是想象和言语的艺术。西班牙诗人德拉塞尔纳曾说，读者和女人一样，最会骗她的人，才最有可能掳去她的芳心。自古才子多风流，便也不足为奇了，更何况是诗才横溢的拉美男人呢？在遇见法国金发女郎玛莉–约瑟之前，帕斯与墨西哥美女作家艾莱娜·嘉萝共度了 21 年的婚姻生活，随后与一位意大利女画家有过一场短暂的恋情。他一直在寻找完满的爱。他在 1950 年出版的《孤独的迷宫》一书既是探讨墨西哥民族之根的经典论著，也是深入人类内心迷宫的艰难之旅。当人越发真切地感受到自己时，也越发感到孤独，感到需要另一个……完满、相聚，是心的安憩与至福，是与世界达成的和谐，它们就在孤独的迷宫的尽头等待着我们。帕斯也在书中指出：爱情是反社会性质的。当他与玛莉–约瑟在波莱罗舞曲中翩翩的时候，她还是有夫之妇。

之后不久，一位波兰朋友向玛莉–约瑟推荐了一本诗集，正是奥克塔维奥·帕斯的作品。身在天竺，感受从帕斯诗笔之下涌出的墨西哥意象，实在是一种奇妙的双重异国体验。玛莉–约瑟感到那个蓝眼睛男人像磁铁一样把她吸住了。之后他们经常在外交场合碰面，他是墨西哥大使，她是法国外交官夫人。一种无法言说的磁性力量将两个人互相吸引。玛莉–约瑟给吓坏了，她在心里对自己说：不要啊！我还这么年轻，怎么可以离婚呢？不，我还没有准备好。两年后，她随丈夫回巴黎，与帕斯作了一个“法国式告别”：不辞而别，没有留下任何联系方式。

短短几个月后，帕斯从印度前往比利时领取一个国际诗歌奖，途经法国，便在巴黎小住了几日。多年后，帕斯写道：在恋爱中，一个充满磁性的节点将两极串联在一起，因此，当我们拥抱爱人时，我们拥抱的也是自己的命运。在寻找自己的过程中，我也找到了与我相对的另一半，找到了那个已经变成了我的你。帕斯所谓的“命运”，也许正是我们所讲的“缘”吧。缘让一个墨西哥男人和一个法国女人在地球的另一边相遇，如同播下了一颗种子，总有开花的那一天。当两人在巴黎不期而遇时，玛莉–约瑟差点因惊喜而昏厥，奥克塔维奥却表现得相当平静，似乎已经明晓命运的安排，坦然接受此天作之合。

玛莉–约瑟与法国丈夫作了一次坦诚的谈话，结论是：他们俩实在走不下去了。他们平静地离了婚。之后不久，她就随帕斯重返印度。在墨西哥驻印度使馆的花园里，在一棵枝繁叶茂、有松鼠跳跃其间的大楝树下，玛莉–约瑟·特拉米尼与奥克塔维奥·帕斯结为夫妻，出席和见证这场简朴婚礼的，只有夫妇二人的三个密友。

此后，玛莉–约瑟一直陪伴在帕斯身边，直至 1998 年这位墨西哥文学巨匠与世长辞，其间两人共同经历时代和个人命运的悲喜剧。1968 年，因不满墨西哥政府制造的“特拉特洛尔科惨案”，帕斯愤而辞去公职，辗转于欧美高校以讲学为生；1990 年，帕斯获得墨西哥史上头一个诺贝尔文学奖，整个西语世界都为他欢呼；1998 年，身患骨癌的帕斯在弥留之际说的最后一句话是：“我是幸福的，因为我和与我相爱的女人在一起。”

在帕斯看来，印度的体验给了他第二次生命，东方哲学点燃了他新的灵感，而玛莉–约瑟则成了他永恒的缪斯。玛莉–约瑟在帕斯的文字中“实现”自己，也把奥克塔维奥带入自己的艺术创作中。帕斯荣膺诺贝尔奖的那年，她在墨西哥城头一回举办自己的拼贴艺术展，其中有一件作品题为《打字机的蓝眼睛》，是她在丈夫的书房里完成的。当时，她拎起房间一角的废纸篓，把所有的内容都倒在书桌上，用碎纸和废弃的打字机色带制作了这件作品。

“此刻将成永恒。/ 骨和雪堆起的山峰 / 自有时之初就在此矗立，/ 风刚刚诞生，/ 没有年纪……”帕斯这首题为《长风》的长诗作于印度。新婚之后，夫妇二人常会在日出和日落时刻到府邸的花园中静坐。早上能见到成群的长尾鹦鹉从城市的一端飞来，飞往一片墓地；晚上则会有几只蝙蝠在花园的上空低低盘旋。人与自然、男人与女人水乳交融于同一时空之中。此刻将成永恒。多年以后，官职、名声乃至诺贝尔奖都会成浮云，唯有美好的诗和甜蜜的爱永存于时间之中。

（本文作者现为墨西哥学院访问学者）

瑞尔
400-880-1900
www.arrail-dental.com

北大精神的改写与断送

张耀杰 / 文

北大精神是以北京大学教授及其学生为主体的学术自由、兼容并包、注重建设、尊重制度的人文精神，这种人文精神在三任校长蔡元培、蒋梦麟、胡适身上，曾经有过较为集中也较为充分的体现。北大精神的改写与断送，先后发生在马寅初、钱端升等人身上。

蔡元培时代的北大精神

1919 年 3 月 21 日，蔡元培在《北京大学日刊》发表《致〈公言报〉函并附答林琴南函》，对于北大精神进行了经典解释："对于学说，仿世界各大学通例，循思想自由原则，取兼容并包主义，……无论何种学派，苟其言之成理，持之有故，尚不达自然淘汰之运命者，虽彼此相反，而悉听其自由发展，……"

1923 年 12 月 17 日，蔡元培的嫡传弟子蒋梦麟，以总务长兼代理校长的身份在北大纪念会上发表演讲《北大之精神》，进一步阐述了蔡元培的北大精神："第一，本校具有大度包容的精神。……个人如此，机关亦如此。凡一个机关只能容一派的人，或一种思想的，到底必因环境变迁而死。即使苟延残喘，窄而陋的学术机关，于社会决无甚贡献。虽不死，犹和死了的一般。本校自蔡先生长校以来，七八年间这个'容'字，已在本校的肥土之中，根深蒂固了。故本校内各派别均能互相容受。平时于讲堂之内，会议席之上，作剧烈的辩驳和争论，一至患难的时候，便共力合作。这是已屡经试验的了。……第二，本校具有思想自由的精神。……本校里面，各种思想能自由发展，不受一种统一思想所压迫，故各种思想虽平时互相歧异，到了有某种思想受外部压迫时，就共同来御外侮。引外力以排除异己，是本校所不为的。故本校虽处恶劣政治环境之内，尚能安然无恙。"

难能可贵的是，蒋梦麟在演讲中特别谈到北大精神的负面效应："我们有了这两种的特点，因此而产生两种缺点。能容则择宽而纪律驰。思想自由，则个性发达而群治驰。故此后本校当于相当范围以内，整饬纪律，发展群治，以补本校之不足！"

蒋梦麟打算"整饬纪律，发展群治"的"相当范围"，其实就是西方国家所通行的甲、乙双方相互平等、良性互动的契约规则、制度程序和权利边界。同年 11 月 17 日，蒋梦麟的留美同学胡适，在为留美政治学博士张慰慈的《政治概论》所写的序言中，另有这样一段话："民治制度的最先进的国家也不是生来就有良好公民的；英国今日的民治也是制度慢慢地训练出来的。……固然'徒法不能以自行'，然而好的、完密的法制实在是好人澄清恶政治的重要武器。固然奸人弄法，也可以在法律的范围之内运用玄虚；然而好制度加上好人的监督与执行，终究可以使奸人无所施其伎俩。"

> 稍微明白中共党史的人都应该知道，假如没有蔡元培的所谓"思想自由"和"学习自由"，李大钊等人就不可能于1920年在北大校园组织中国第一个马克思学说研究会

到了 1943 年，蒋梦麟在《西潮》中另有反思："英国人为中国建立的关税制度，一开始就摆脱了陋规的恶劣影响。海关雇员都经过良好的训练，薪俸也相当优厚，退休之后还有充裕的养老金。徇情偏私的情形很少发生。……但是我要请问：这些成就究竟由于外国人的良好道德，还是由于他们介绍到中国来的良好制度呢？没有健全的品德，这些制度固然无法实行，但是单凭外国人的道德难道就能收到预期的效果吗？单凭少数高居要津的外国专家就能够制止千千万万中国职员的不法行为吗？海关、盐务、邮政之所以成功，还是靠良好制度下的基层中国职员的通力合作。这就是孟子所谓：'徒善不足以为政，徒法不足以自行。'"

返观历史，蔡元培担任北大校长期间最大的败笔，就是过分注重"进德会"的以德治校，而没有切实完善相关的制度规则，从而为部分教授尤其是浙江籍教授的党同伐异提供了可乘之机。据沈尹默晚年在《我和北大》中回忆，"蔡先生的书生气很重，一生受人包围，……到北大初期受我们包围（我们，包括马幼渔、叔平兄弟，周树人、作人兄弟，沈尹默、兼士兄弟，钱玄同，刘半农等，亦即鲁迅先生作品中引所谓正人君子口中的某籍某系）；……"

1923 年 1 月 7 日，蔡元培因为不能容忍老同盟会会员、教育部总长彭允彝干涉司法的恶劣表现，以"保持人格"的道德借口辞职离校，把一个乱摊子留给代理校长蒋梦麟及北大评议会。蔡元培离校期间，原本为了保障教育独立、教授治校而设立的北大评议会及教授会，反而在号称"法日派"的李石曾、顾孟余、沈尹默、沈兼士、马幼渔、朱家骅、马叙伦、陈惺农等人的垄断把持之下，蜕变成为国民党方面强力推行党化教育的政治工具。蔡元培时代学术自由、兼容并包、注重建设、尊重制度的北大精神的再度恢复与逐步完善，是 1930 年 12 月 4 日蒋梦麟被正式任命为北大校长之后的事情。应该说，至少在制度建设方面，作为继任者的蒋梦麟和胡适所体现出的北大精神，要比蔡元培表现得更加健全也更加进步。

北大精神的改写与断送


马寅初


钱端升

本报资料室

1927 年 12 月 19 日，马寅初在杭州北大同学会组织的校庆集会上，高调发表标题为《北大之精神》的演讲。他所认定的北大精神，却与蒋梦麟四年前的同题演讲背道而驰："回忆母校自蔡先生执掌校务以来，力图改革，'五四'运动，打倒卖国贼，作人民思想之先导。此种虽斧钺加身毫无顾忌之精神，国家可灭亡，而此精神当永久不死。然既有精神，必有主义，所谓北大主义者，即牺牲主义也。服务于国家社会，不顾一己之私利，勇敢直前，以达其至高之鹄的。"

鲁迅在《上海文艺之一瞥》中，批评那些总想让别人"知道点革命的厉害"的"革命文学家"说，革命的目的"并非教人死而是教人活"。同样道理，现代文明国家的目的，也是"并非教人死而是教人活"。马寅初单向片面地让每一个国民"服务于国家社会，不顾一己之私利"的"所谓北大主义"，虽然依然打着"蔡先生"的旗号，却严重歪曲改写了蔡元培时代学术自由、兼容并包、注重建设、尊重制度的北大精神；反而与上海文艺界以周扬、田汉、夏衍、阳翰笙、潘梓年、徐懋庸等人为代表的"革命文学家"，不惜"教人死"的极端高调保持一致。

1948 年 12 月 15 日，时任北大校长的胡适及夫人乘坐空军大队专机离开北平，校务由郑天挺、周炳琳、汤用彤三人小组负责主持。1949 年 2 月 28 日，中共新政权派遣北平市军事管制委员会钱俊瑞等 10 人，来到北大校园宣布接管。同年 3 月 9 日，钱端升在致费正清信中写道："以一个想要适应这个变动时代的中国人来说，我衷心赞赏这新秩序的创造者。虽然我自己……被误解。"5 月 4 日，汤用彤被任命为校务委员会主席，钱端升为常务委员和法学院院长。

6 月中旬，"被误解"的钱端升，在北大法学院组成以教授为主的"新思想新政策研究会"，学习内容包括辩证唯物论、历史唯物论、新经济学、新民主主义理论与政策和毛泽东《论人民民主专政》。9 月，他以社会科学界代表身份参加政协会议，并且在《统一战线·人民政权·共同纲领》一文中写道："中国人民政治协商会议的召开是四万万七千五百万人天字第一号的大事，也是中国有史五千年以来天字第一号的大事。他划了一个时代。他继往开来。……即比之苏联亦无逊色。"

1951 年 6 月 1 日，北大新任校长马寅初到校就职。8 月 2 日，马寅初倡议全校职员开展政治学习。9 月 7 日，马寅初给周恩来写信，说是北大教授中有新思想者，如汤用彤副校长、张景钺教务长、杨晦副教务长、张龙翔秘书长等 12 人，响应改造思想的号召，发起北大教员政治学习运动。9 月 29 日下午，周恩来应马寅初等北大校长及北大教授的请求，以《关于知识分子的改造问题》为标题，在中南海怀仁堂为京津 20 所高校 3000 多名教师作政治报告。随中央土地改革工作团到四川大邑县观摩土地改革的钱端升，回校不久在 11 月 20 日《光明日报》发表《为改造自己更好地服务祖国而学习》，一方面承认自己"大大地错了"；与此同时，他笔锋一转便把批判矛头指向"前校务委员会主席汤用彤先生"，说是"在他的领导之下，北京大学长期存在着的自由散漫基本上是没有被纠正的"。

"为了求自己的进步，为了改革高等教育，更为了对得起人民，对得起毛主席"，钱端升还把已故北大校长蔡元培，连同流亡美国的老朋友胡适牵连出来，充当政治清算的目标靶子："北京大学的自由散漫，蔡元培先生是要负一部分责任的，而将他在北京大学的主要教育思想——所谓'思想自由'和'学习自由'——长期地保留在北京大学之中的老一辈的教师们，包括我自己在内，则应负更大的责任。……即以'五四'来说，它诚然是在北京大学首先发动的，北京大学领导或参加的师生也特别多，但要继承'五四'的光荣传统，我们教师们首先应当分清'五四'运动的革命思想和'五四'右翼的反动思想。我们除了宣布胡适的思想为敌人的思想外，还应该好好地批判蔡元培的思想和这思想所遗留在我们中间的影响。"

稍微明白中共党史的人都应该知道，假如没有蔡元培的所谓"思想自由"和"学习自由"，也就是前面谈到的学术自由、兼容并包、注重建设、尊重制度的北大精神，李大钊、张申府、邓中夏、高君宇、张国焘、黄日葵、何孟雄、罗章龙等人，就不可能于 1920 年 3 月在北大校园组织中国第一个马克思学说研究会。来自湖南的师范生毛泽东，也不可能成为北大的图书管理员。但是，在当年的特殊氛围之下，钱端升这种以政治正确歪曲改写历史事实，进而彻底断送北大精神的表态文字，非但没有遭受学术批评，反而先后赢得一系列的权位奖赏。

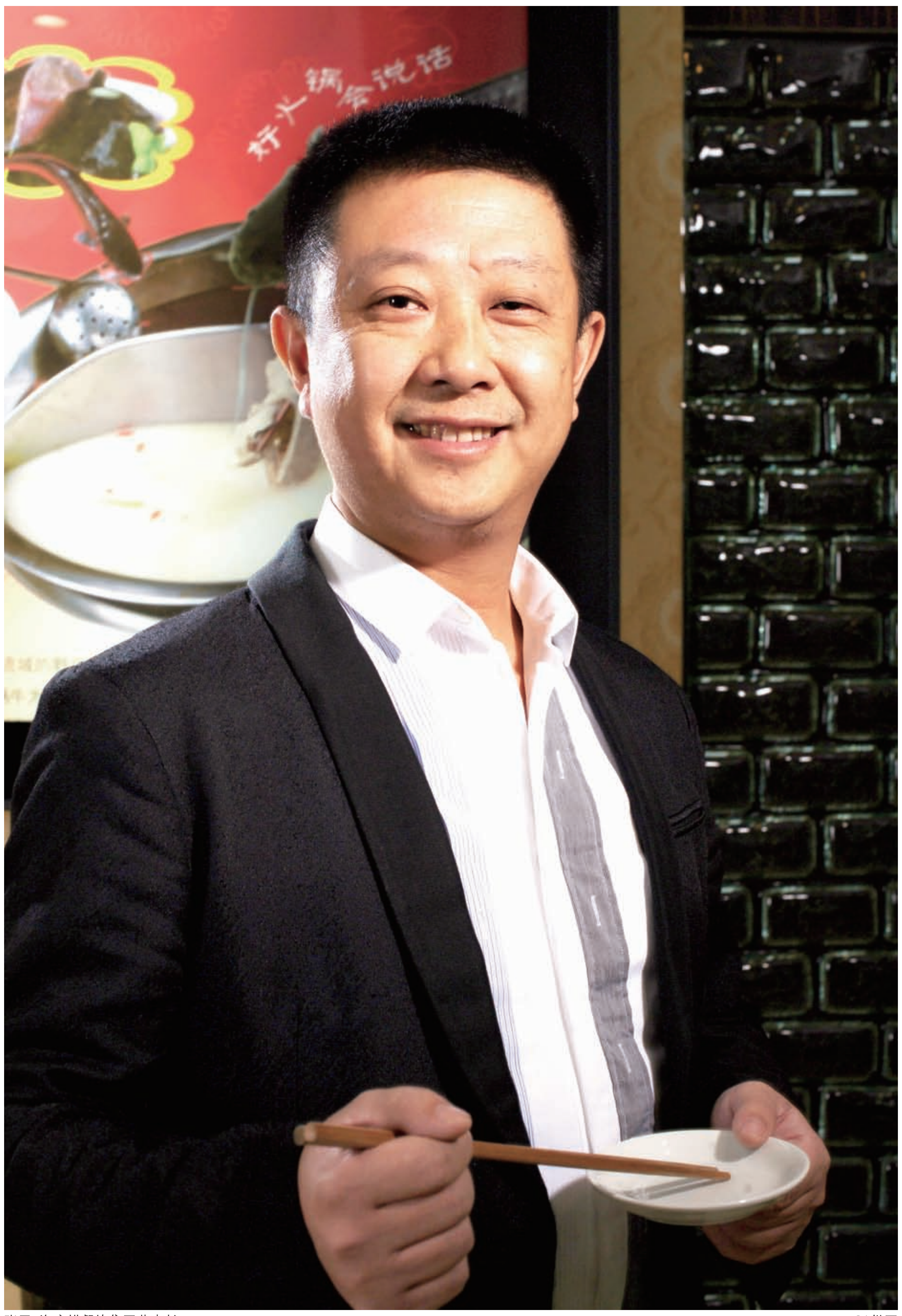
同样是在 1951 年，按照副校长汤用彤的建议，北大没有在 12 月 7 日举行校庆纪念活动，此后的北大校庆日被改写为 5 月 4 日。1957 年 6 月，反右斗争全面展开，时任北京政法学院院长的钱端升被划为"右派"。1960 年 1 月 3 日，在"马寅初不投降，就叫他灭亡"的政治喧嚣中，马寅初也不得不辞去北大校长职务，从燕南园搬回自己的私家宅院东总布胡同 32 号。到了 1987 年前后，钱端升在《我的自述》中，只是把发生在三十年前的这场政治灾难，简单概括为"检讨不起作用，实事不能求是，呼吁不获同情，妻儿不能幸免的多灾多难的岁月"；对于自己理直气壮地扮演过的直接断送北大精神的历史角色，却再也不肯以"应负更大的责任"的态度加以反思并且承担责任。



编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹 2011.2.21

对话张勇:海底捞之道

李翔 余楠/ 采访



张勇 海底捞餐饮集团董事长 IC/ 供图

“心胸决定了对金钱的态度”

问:能简单聊聊你创业的经历吗?

张勇:我的个人经历还是很特别的,来自小县城,也没念过大学,就念了一个技校。毕业后在单位上,就想出来做点事情。我和我太太,当时还是我女朋友,我最好的同学和他的女朋友四个人合伙,弄了个小火锅店。我没钱,主要是他们三个人的钱,不到一万块钱的投资,我跟大家说,既然是很好的朋友,也就不要说谁的股份多,谁没有股份,就平均分配。开业第三天,我把他们叫到一块儿,说虽然我们股份是一样的,但我要立一个规矩,从今天起我就是总经理,什么事情一定要按我说的去做。我当时给了他们一个承诺,我一定用五年的时间把资产做到 15 万,1994 年的 15 万对我们几个二十多岁的年轻人来说,是一个庞大的数字。如果做不到,我会赔给他们,他们几个就被吓住了。

问:你们几个创始人之间有矛盾吗?

张勇:我做了总经理后,经常开会,讲怎么样把客户抓住。谁如果没有按照我的要求做,也要开会,时间长了他们就有点反感,但基本上还是确立了在团体的领导地位。后来也有一些冲突,但是都解决得蛮好的。这些其他企业倒是可以借鉴,很多企业都会面临这个问题,合伙人到了后来为了利益闹分家,甚至变成竞争对手,也有因为股东矛盾导致企业倒台的,当然大多数都是健康的。

问:从开第一家火锅店,到做到简阳最大,你用了多久?

张勇: 我们在简阳只有一家店,当时虽然门面小,但我们把周边都给吃下来,那时候大家都问我,说你疯了? 挣的钱怎么都用来改厨房、改店面了? 其实我也不知道餐厅生意会那么好,到成为简阳最大,就用了几个月。我的客户满意度很高,很多人就会把我当成朋友,生意也一路好下去,人人都知道。那个时候走在街上,擦皮鞋的认识我,市长也认识我,因为擦皮鞋的儿子在我那儿上班,市长偶尔也来店里吃饭。创立的时候,我们的火锅店只有四张桌子,到后来买下一层楼,是简阳装修最好的餐厅,而且那时我们就用空调了,那是 1998 年。也是在那年我们做了第二家,我不心疼钱,因为你的心胸决定了你对金钱的态度,对同事的关系。你知道你要做大,如果只是想挣一点钱,你就会怕风险,对于一些冲突,就不会那么坚持。有了很高的心胸,我就会把它看成一种资源,投下去,这就是个体企业家的精神。当时我有一个理想,一定要到北京,一定要走远。

问:什么时候开始有这样的理想的?

张勇:从 14 岁就有这个想法,男孩子变声期,我变不过来,这事很重要,可以说奠定了我思想的基础。你嗓子说不出来,别人就会笑你。一笑你就会自卑、紧张,根本不敢去跟女孩子交往,到现在我还不会跳舞,那个时候流行歌曲已经进来了,我也没办法学。后来我找到一个好地方,县图书馆。八十年代以前我们的思想是禁锢的,图书馆里只有一些高大全的东西。而从 1983 年到 1984 年,现在常见的一些书,比如泰戈尔的作品,和那些史学类、诗歌类的书籍大量涌进各个县城的图书馆,我们甚至经常讨论民族性啊、人性问题。那个时候懵懵懂懂的,一看到那些书,脑袋里面一下子接受了那种平等的价值观。什么教育给你什么思维,如果你接受的教育是传统的那种,你对打工者的看法就是传统的,这个跟管理没有关系。为什么我就能做到员工有什么事情,我都很真诚地去管,跟思想、跟价值观有关系,也就是跟十四五岁时的那一段经历有关系。

现在我说我是一个大企业家,人家会笑我,但是坦率地说,那时候我就觉得我应该能做一些大事情,很成功,有了这个想法才有对待金钱的态度,对待组织结构——我们后来才知道这个叫组织结构,好多事情是后来知道的,因为我们是草根,不像别人先受教育,什么都看得明白,然后再去做,我们是先做。



海底捞绝大部分的管理者都是从最底层的服务员开始做起 CFP/ 供图

问:你的第二家饭店叫楼外楼?

张勇:对,为什么叫楼外楼? 不是有句诗,“山外青山楼外楼,西湖歌舞几时休”嘛。我当时也不知道什么定位,因为新店装修要比老店好一些,可能那边去的当官的或者有钱的就多,老店可能老百姓会多一些,后来通过看书才知道这个叫市场细分。我当时就是凭本能,都叫海底捞怎么细分? 后来很多人研究我们这个案例的时候,就觉得我很早就很懂管理似的,其实想一想,你到了这个位置,就会知道这样做是对的。

问:那海底捞的名字是怎么来的呢?

张勇: 之前我去过一次北京,看到一个叫大三元的酒店,从门口看上去很高档,我看了很久,印象很深。回去之后我就想把火锅店起名叫“三元会”。结果我太太跟别人打麻将,和了一把“海底捞”,很高兴,她说你不要叫什么“三元会”了,就叫“海底捞”挺好的。所以,不得不坦率地说“海底捞”没有什么特别的,每一个四川人都看得懂,就是打麻将摸到最后一张和牌了,有点像现在的网络词汇。

问:你是什么时候开始考虑外地市场的?

张勇:楼外楼开业的时候,一个做医疗器械的朋友,在西安有分公司,他问我有没有想过到外地去开火锅店,我说想啊,就是没有本钱,也缺资讯,但是我相信北方一定可以开,他说你说对了,现在全国有很多四川火锅,西安那个地方的火锅做得很烂,你去了一定火。然后他就给我把机票买了。当时,我只有二十多万现金,他要跟我合作,我说怎么也得七八十万,但我只有这么多,店开了就没钱了,他说没关系,反正钱也不是一次花完,最后用七十多万元店就开业了。我们合伙干了半年,当时还都是手工操作。也没做什么广告,我一直坚持餐饮的营销不是靠广告,企业做大了之后需要广告,但是我现在还是不会选择这种方式,口碑也是一种广告。后来很多人问我,你送客人一个菜,或者给他免单,成本怎么算? 我说你们都没算广告费。

下转 50 版

把他们当人对待

黄铁鹰 / 文

2010 年 4 月,我带八十岁的妈妈去海底捞吃饭。妈妈看服务员的时间,比吃饭的时间多。妈妈说:“没见过这么朝气蓬勃的服务员! 你舅舅来北京时,也带他见识见识。”

人是高级动物,不仅需要吃和爱,还需要希望。有希望,再苦再累,活着都有劲;没希望,天天养尊处优,顿顿山珍海味,活着也没意思。

海底捞人的希望是改变命运。

什么人需要改变命运,当然是命不好的人。中国农村人的命普遍比城里人差,因此,农民最需要改变命运;因此,才有几亿背井离乡的农民工。

张勇说:“一个生在城里的青年,命运可能有多种变数;一个生在农村的青年,特别是贫困地区的农村,改变命运只有一条路,那就是要成为城里人。”

怎样才能成为城里人?

农民工不是城里人,农民工过年还要回家。只有把家安在城里,像城里人一样有自己的住房,自己的后代能在城里上学,才是城里人。

海底捞就是这样一个舞台。在这个舞台上,没有学历、没有背景、没有专长的农民工,只要肯干、能吃苦、忠于企业和不断进步,就能成为海底捞的干部和骨干,他们就能在城里买的起房子,他们就能改变命运。

海底捞员工入职培训第一天的第一句话就是:双手改变命运。

双手改变命运在海底捞不是一句口号,而是事实,因为每个人都必须用双手从服务员干起,只有把顾客伺候好了,你才可能往上晋升。

海底捞员工的晋升途径是独特的,一共有三条:

一是管理晋升途径:新员工—合格员工——级员工—优秀员工—领班—大堂经理—店经理—区域经理—大区总经理—副总经理。

二是技术晋升途径:新员工—合格员工——级员工—先进员工—标兵员工—劳模员工—功勋员工。

三是后勤晋升途径:新员工—合格员工——级员工—先进员工—文员、出纳、会计、采购、物流、技术部、开发部—业务经理。

学历在晋升阶梯上不是必要条件,工龄也不是必要条件。这种不拘一格选人才的晋升政策,给这些上不了大学,只能干最底层工作的农民工,心里打开一扇窗户:“只要努力,我的人生还有希望。”今天我的领导就是昨天同我共睡一室的工友;今天管理 20 多间店的北京大区总经理袁华强就是我们村子老袁家的大儿子,他也没上过大学!

袁华强是杨小丽(海底捞的副总经理,也是从服务员做起)的徒弟,是四川宜宾人。从小务农,家境贫穷,19 岁中专毕业后,2000 年加入海底捞,从门童做到北京大区总经理只用了 6 年时间。

现在的袁华强,坐的是专职司机开的最新款的宝马;出国考察喜欢住丽嘉酒店 Ritz Carlton;他把父母从四川山里接到北京,跟他住在望京区 200 多平米的公寓里;他的两个孩子跟北京的孩子们一起,在不是专门给农民工子弟开的学校里读书。他现在读的是北京大学光华管理学院的 EMBA,30 万的学费也是海底捞出的。

袁华强说:“只要正直、勤奋、诚实、好学,海底捞的员工都能够复制我的经历。”

在海底捞改变命运的不仅是杨小丽、袁华强,23 岁管理五间海底捞北京店的小区经理林忆,也来自陕西农村。16 岁还没有身份证,拿着表姐的身份证到海底捞打工。她创了海底捞两个纪录——海底捞最年轻的店长和最年轻的小区经理。现在她手下管理 900 多人,比当时红军最年轻的连长林彪管的人都多了两倍!

2006 年 4 月 21 日,张勇写了一封表扬林忆的信:

“杨小丽向我介绍林忆时,告诉我林忆事业心强,能适应各种不同的工作环境。今天我打电话向袁华强了解情况,顺便问了一下林忆的年龄。我这才发现林忆经理只有 19 岁。我很难相信一个年仅 19 岁的年轻人能同时具备待人热情、做事果断的特征。听说她刚到北京时,因思家还哭过鼻子。但是在担任经理后,她对待员工的一些不良现象强硬得像一把钢刀。

我不敢预言林忆能为海底捞做出多大贡献,但我知道她已经像其他店经理一样正默默辛苦工作,我确信我们的林忆经理前途无量。”

然而,这个“强硬得像一把钢刀”的小林忆,也有柔情似水的一面,北京一店的一位员工是这样描述林忆的:

“我是刚到海底捞的新员工。上班第三天领班让我端水果盘,由于地刚刚擦过,很滑,我重重摔倒了。恰巧被路过的林忆经理看到,她急忙把我扶起来,问我摔坏没有。我试着走几步,左膝疼得要命,但我嘴上却说没事。林经理三下五除二,收拾了地上的碎盘子和碎烂的水果,接着又让我走走。她对摔碎了的盘子只字未提,发现我走路有点不对劲,便对我说,你到酒水吧后面的小屋等我。一会儿她拿着半瓶酒进来,她见我站在那里,就赶紧搬个凳子让我坐下来,然后把我的裤腿挽起来。一看膝盖都摔青了,她就蹲在地上用酒给我揉,一边揉一边说,没事的,以后要小心。还疼吗? 我心里的恐惧一下子变成温暖,眼泪流出来了。”——许博

> 管理永远是具体的,管理日本人的方法,不适合管理美国人;管理工程师的方法,不适合管服务员;管理农民工的方法,不适合管城市工

这哪里是什么科学管理,这不就是用情感动人吗? 这样的做法能变成制度和流程吗? 如果不能变成流程和制度,靠林忆这样的管理者给人揉脚的个人魅力,海底捞能扩大吗?

其实,世界上哪有什么科学管理? 管理永远是具体的,什么叫具体? 就是管理日本人的方法,不适合管理美国人;管理工程师的方法,不适合管服务员;管理农民工的方法,不适合管城市工。

前年,一个管理创新论坛请张勇去讲话,张勇说:“我们的管理很简单,因为我们的员工都是很简单、受教育不多、年纪轻、家里穷的农民工。只要我们把他们当人对待就行了。”

把人当人待,也算管理创新?

对,这就是创新! 因为大多数企业就是没有把农民工当人! 至少是没有把他们当成正常人! 否则,凭什么都是员工,干的都是一样的活,他们就不属于正式工? 凭什么正式员工要买保险,他们就不给买? 什么是“新”? 与众不同就是新。

当人对待! 当什么人对待? 这些人是一个特殊的群体,他们是背井离乡,受人白眼,在城里没有家,没有亲人的年轻人。这样的人,最需要的不就是情感的支持吗?

林忆,这个用双手给员工揉脚的经理,不恰恰给了他们最需要的东西? 结果,水能载舟。这些农民工们让这个 23 岁的小姑娘,当上了管理 5 个火锅店的小区经理。

把员工当人看,就是海底捞最大的的创新。

(黄铁鹰,北京大学光华管理学院访问教授。本文节选自其新书《海底捞你学不会》,此书将在近期出版)

对话张勇：海底捞之道

上接49版

问：但是西安分店一开始发展得似乎并不顺利？

张勇：口味有些问题，口碑也有一个过程，加上跨区管理，我不可能到那边管理，我这边两家店，家也在这边，那边去得就少。当时赔了三十多万，我的那个合伙人也蛮有企业家风范的，他说，他多赔点，我少赔一点，我说那怎么可以？肯定要赔多一点，因为是我在做，结果我赔了18万，他赔了15万。我压力很大，但他挺大度的，我欠他的钱，很久才还上。我很尊重他，他给我提供了这么一个机会。当然我可以肯定的告诉你，没有他我也是要出来发展的，因为简阳已经没有空间了，不一定在西安，可能在成都。那以后，我们就一直自己管理了，生意也越来越好。餐饮业是非常难控制的，那个时候我们公司还没有信息化，但制度是靠人去执行的，而且这些人都是服务员，你要怀疑，那事情就没法做了。给他搭一个平台，充分信任他，把我的事儿变成他的事儿，大家就会很认真去做。授权制度很重要，后来更发挥到极致，服务员都可以为客人免单。

问：但如果上市的话，这就是浪费股东资产。

张勇：对，所以，上市我现在很犹豫。很多做法也不是说一开始是这样，它是自然而然形成的。授权之后，也有人贪污，但是我一直不想改变这个制度，因为大多数人都是值得信赖的，我的员工在获得信任和平台之后，他们成长很快。

我就享受到了授权的甜头，只有授权才是信任员工的表现，你可以通过制度来规范，然后它可以带来保证顾客满意度的好处，可以让你的员工觉得自己是主人，一些口头上的话就会变成现实。有些企业家说企业是大家的，但是实际上他并不信任你。我们也说企业是大家的，但是这些话，我是通过授权把它实现，真正变成大家的。

问：你后来开店地点的选择也是像当初西安那样偶然吗？

张勇：偶然的因素很多。比如说我当时看了一篇小文章，觉得还是不应该学项羽，要学刘邦。项羽这个人没远见，他做事很认真，能力也很强，但是他不会成功。所以我决定不能把目光放在成都，我要放在更利于我事业的地方。战略目标有了，就想往北方走，北京的市场好，但房子贵，竞争也很激烈，不敢贸然来。当时分了几个组，一个组往青岛方向，一个小组到郑州，因为一个厨师以前的徒弟在郑州，我就让他去了，我当时想去长沙，但发现房租很贵，又转到安徽，转到合肥，也没找到，在合肥那天下着雨，我骑着自行车在街上转，为了避雨还和人打了一架，身上都青了，挺可怜的，后来才想起那天是我生日。

结果郑州来消息说有个店十多万就转让，我赶紧去，一看有点小，但没关系，我有智慧，做了个夹层，门面很高，不做浪费了。如果你仔细观察，到现在很多海底捞都有夹层。于是就准备在郑州开店了，不是有一句话，得中原者得天下嘛。

“人的培养是我们和其他企业最大的区别”

问：你从什么时候开始讲究策略的？

张勇：我想不起来了，反正就是到了一定规模之后，现在的规划就做得很好了。我们的定位一句话可以就说清楚：为朋友、家庭聚会提供一个优质的场所。优质，所以价格偏高，但不是豪华。

问：你现在每天都上班吗？

张勇：我每个月就上几天班，在北京就是开一次例会，有些时候有人请你喝茶什么的，就是这种事情多，我不认为这个是上班，就是没事儿闲聊，瞎掰。

问：全交给下面的人，不怕出问题？

张勇：人是不断在失败当中成长的。因为部门已经专业化了，什么采购、选址这些事情都不归我管，我现在就管人。把双手改变命运的价值观在海底捞变成现实，这是我们企业的目标，我管这个。

问：你对这家公司成长的速度会有要求吗？

张勇：有，我们会很谨慎，一定是把人力资源做好之后，才会去考虑开店的问题，在这一块儿，我们有规划。

问：你一直拒绝风投？

张勇：一个根本的问题不能忽略，就是一旦风投进来，所有的问题会变得很复杂，它一定会要求你有速度。无论多精明的经营者，一旦陷入这个泥潭，在短期内一定出问题。

问：你培养人有什么特别的方式吗？

张勇：我现在的策略是狠抓人心。我觉得有些管理者把管理的问题夸大了，他为了显示自己的专业性，人为的制定一些不必要的流程。其实有些东西就是实实在在去做的。你比如说我的配送体系，是按照美国标准做的，我们车间的温度都是可以控制的，洗菜方式也是机械化的，现代化配送，我多年前就做到了。我不想强调这些，这些标准化流程和物流体系，只要有钱，都可以做到。但是，人的培养是我们和其他企业最大的区别，不信你去挖一挖，你很难挖得走。

> 有些企业家说企业是大家的，但是实际上他并不信任你。我们也说企业是大家的，但是这些话，我是通过授权把它实现

问：也没有什么技术支撑。

张勇：我们有一个政策，凡是店长以下的干部要走，都由人力资源部通过猎头公司帮他联系一个好的工作，这是一个。第二是给八万块钱的安家费。这个政策出来几年了，也撤过好几个店长了，但都还是会留下。对于服务员来说，我觉得这个平台是很好的，每天都有新东西。

问：你们对员工的家访制度是什么时候开始的？

张勇：以前火锅店只有二三十个员工，闲的时候大家出去玩儿，后来有钱了我就带他们到成都去，去坐翻滚列车，之后就到住在附近的一个员工家去，看到她的父母。

问：和员工一块玩，不会影响到你的权威吗？

张勇：我说话，绝对没有人敢不听我的，但我的亲和力很强。比如说某个大区经理或店长犯了错误，张大哥很关心你的成长，要给你讲一下，但我的时间很宝贵，你要坐飞机到成都来。因为是你犯错误，机票你得自己掏，咖啡钱、住宿费也得你掏吧。所以，我们有一个喝咖啡制度。

问：类似喝咖啡的制度是强化你权威的一种方式吗？

张勇：我必须要有足够的能力，因为做得不妥员工也会对我提意见。

问：海底捞会为员工制定多长时间的发展规划呢？

张勇：有了价值观，你的行为习惯就会改变，我们的干部都是从最低做起来的，与别的公司是不一样的，它的员工感受不到这种关怀。我们有工作总结，但不叫工作总结，叫“三思而行”，就是从他的难点出发，思危，思退、思进。我在这方面创新很厉害的。

问：员工流动率大吗？

张勇：服务员每个月的流动是10%左右，这样的流失率在国内的餐饮业算是好的。店长以上的干部基本上不流动，就是大堂经理以上现在流动性都很少，一年也就那么几个。

问：在公司内部，新员工向上流动的机会大吗？

张勇：我们所有的服务员都是有升职机会的，除了个别的职位比如工程师，连我们的总会计师都是从服务员培养的。

问：干部都是从底层员工做起，那这些人会不会排斥比较精英的人进入海底捞？

张勇：餐饮业是不需要精英的，餐饮业搞的是服务，精英都是做利国利民的大事情。我们要的是勤奋、诚实、善良的人，做事情认真，这种团队氛围是很好的，我个人是特别看重团队氛围的。

问：公司的董事会是什么时候出现的？

张勇：九几年的时候。开始时就我和两个创业伙伴，加上财务总监四个董事，现在改组了。其实我们就是家族企业，这些董事对我的计划或者决定也不会有什么意见。一年开一次董事会，就是跟大家报告一下今年的情况。

问：高层这样一种稳定的结构，会不会阻碍下面人的晋升？

张勇：所以说要不断的扩张。你做到A级店，你就有资格调动人员了，意味着你可以选一个后备干部做助手，等你觉得他可以了，就可以申请人力资源部来验收，看他把握的工作方法，就是怎么样对员工，怎么样家访，怎么样跟顾客沟通，怎么抓客户，如果他已经掌握了这些技巧，公司就会正式任命这个人为店长，然后你就可以到新的店去了。如果你把这个故事重复两遍，你就是小区经理，意味着你可以配司机了，配保姆了，配人员了。

问：员工创新的渠道是什么呢？或者说你们如何去发现员工的创新呢？

张勇：比如说我们成都的店就有三块板，一个黄色，一个黑色，一个是红色的，如果你的部门没有创新，我就会把你的名字放在黑板上；如果你的部门有新点子，但是不能全公司推广，只能在一个区推广，我就会把你放在黄板上；如果你的创意被用到全公司，你的名字就会在红板上。名字在黑板上，我天天都能看见，这其实是挺可怕的。现在黑板上都没人了。

问：任何一个小创意你都会亲自去审吗？

张勇：我有一个创新委员会，由大区总经理组成，创意收集之后会报给委员会，委员会再进行筛选，好东西就在全国推广。

问：你怎么把自己的想法传递给下面的几千名员工？

张勇：以前是办公室来传递，后来我亲自挨个去打电话给高层的六个人，再后来用文字，但到最后都会走样。因为你不是个多元化的企业，其实没有什么要沟通的，天天都在做的翻来覆去的都是顾客满意度、员工辞职和升迁什么的，没有什么新鲜。现在下面有一套东西自己会运转，而且我觉得很务实，效果也很好。这是2000年以后的事情，之前我们的管理是很松散的，就是一个个体户的管理，绩效考核也是我说了算，也没有专门的部门。

“我的目标就是按部就班地做”

问：海底捞到底能做到多大的规模？

张勇：我觉得我既然能够把一个四人公司变成一个几千人的公司，也能够把几千人的公司变成几万人的公司，道理很简单，它就是一个重复的过程。

问：到了一定的规模，服务水准如何保持呢？

张勇：只要把人力体系控制住，我们有一个务实有效的绩效考核体系，非常严格。

问：这样的想法是不是有些理想化？

张勇：建立流程和制度，是一个企业必须的，而设计一个完善的流程和规范的制度，相对来讲其实蛮容易的，因为你不是自己创造一些规则，你是站在工业社会发展几百年历史的基础上。难在什么地方，难在执行。如果一个领导者很公正，有责任心、善心和爱心，那你的队伍一定能带好。你说我理想主义，是因为我没办法，我必须通过这种理想、责任感，尽量遏制他的私心，这个中间，务实的绩效考核是关键，你一定要准确评价出哪一个店做得好，哪个店做得不好，不能被蒙蔽。

问：你理想中的员工就是能够很好地执行吗？

张勇：不对。我不需要打工仔，我需要的是企业家。所以我的授权很大，我会让他去做看起来他不会做成功的事情，只有这样他才能改变，因为他没有专业知识，没有资金，没有人脉，只有一双手，你的命运只能靠自己来改变。虽然可能会因为他是一个小孩子，判断不够准确而造成很多损失，但是还是坚持让他们去做，我要让他们明白管理是永远创新型的。要授权我就一定不能去上班，上班我会被气死。做好也是你的事情，不是我的事情。我觉得这很好，我觉得每个企业都应该这样做。

问：都可以做到？

张勇：都可以做到。我只是用双手，把人家的东西照搬或者是稍微改进一下。我知名度比较高，是因为我是做餐饮的，餐饮本来很难挣钱，但因为你挣了很多钱，所以大家都知道你，还觉得你挺神秘，实际上我做的跟其他的企业做的差不多。

问：你觉得好公司的标准是什么呢？

张勇：我挺崇拜松下幸之助的，我看过他的自传，松下是一个好公司。我这个人也没什么野心，你非要让我去做一个什么所谓知名企业家，我没有欲望。如果有20万名员工，也算实业救国了，但我现在的员工才几千人。

问：你平时交往的圈子都是一些什么样的人？

张勇：只要是邻居我就会跟他散步。

问：你住在成都，大区经理又分布到各地，平常怎么交流？

张勇：很少交流，我的电话老不响。

问：如果没有你，海底捞这个公司能维持三个月吗？

张勇：不是三个月，是三年都没问题。但是要想从几千人变成几万人的规模还不行，我们的人力资源体系还是有问题的。

问：你有什么办法来改变这一点吗？

张勇：没有。我现在承认这个事情，就是想找到最好的办法。但是你不要怀疑，只要我在，保持这个体系，很快我就能够做到六万人。

问：你会听下面人的意见吗？

张勇：我会参考，其实做企业，不是说每一个点都要做好，你只要找那么一个点，然后把这点做得特别好，你就成功了。餐饮行业要想生意好，外行人都知道，环境好，服务好，味道好，最好不要钱。我们海底捞就是服务好。火锅生意很不好做，味道上我不能满足所有人的口味，只能尽量满足大多数人的。

问：你有什么大的困惑吗？

张勇：没有，年轻的时候心气挺高的，现在我也想通了，40岁的人了，做吧，也就这样认认真真地做。因为基本的思想已经形成，就是双手改变命运。我本人就是这样，我的目标是在按部就班的做，我根本不羡慕那些上市的，或者身价多少的人，不是吃不到葡萄说葡萄酸，我确实觉得这个东西对我没有意义。



CFP/供图

海底捞印象

蒋璐阳 常博逸/文

见到张勇的那天是“母亲节”，我们选择在海底捞在北京的第一家店见面。他几乎每个月都要去一次那里。我们问他，可不可以站到窗边的桌子旁和顾客一起拍张照片，他有点不太情愿，但还是同意了。那张桌子的四位顾客，是一对夫妻带着男方父母来庆祝节日。当我们向他们介绍张勇的身份时，老人说这是他们第一次来，但儿子和媳妇总来。离开时，张勇说打扰他们吃饭了，所以这一餐由他来买单。

出生在上世纪70年代的张勇认为自己很幸运，因为这代人的成长受到邓小平改革开放政策的鼓励，是“学习和获取知识的黄金年代”。进入技校的张勇不知疲倦地贪婪阅读，从书中找到了个人要坚守的价值与信念。而“人人生而平等也该平等相待”这一点，激发了他日后对公司员工福利的格外关注。

张勇认为，中国的餐饮市场相对开放，竞争充分，但不同于欧美国家，中国市场过于广泛，以致于大多数餐厅无需在顾客需求上费太多心思也可获利。在他看来，海底捞成功的关键原因在于，能够洞察消费者和员工的种种需求，并以自己的方式去迎合和满足。

海底捞如今拥有超过1万名员工，张勇在其中扮演着类似父亲的角色。他说，大多数员工来自贫困地区，“他们都很年轻，希望通过个人的努力来改变家庭命运，但往往不知道如何融入北京、上海这样的大都市”。张勇鼓励他们和当地人交朋友，甚至还会给他们零用钱。

海底捞的多数店面都是租来的。张勇说，如果当初买下这些店面，利润会更丰厚，但他更希望将资金用于公司发展和员工福利上面。他说，比起拥有更多的固定资产，他无疑对员工的培养和未来发展计划更感兴趣。

目前张勇在海底捞的权威无人能挑战，但他也在试图下放决策权。比如就选址而言，几年前他是唯一的决策者，但如今店面经理也有权对地点提出建议。而员工则可以自我管理，比如通过工作中得到的反馈，来了解怎么做才是对的。

张勇也观察到东西方之间的文化差异，但他认为，无论在哪，顾客需求都是接近的，只要公司善待顾客和员工，都会取得成功。他期待在适当的时候，海底捞可以进军欧洲。尽管他也承认，由于教育和文化背景不同，海底捞目前的管理风格不一定适合欧洲员工，但相信能通过学习来适应欧洲的环境。

他同时认为，中国和西方的管理模式并没有太多不同，核心在于能够在多大程度上借鉴西方的经验。比如，工会力量在西方国家非常强大，但在中国并非如此，如果一个外资公司过分倚赖工会，可能并不合适。

一些投资银行也对海底捞表示了兴趣，并希望带其上市。张勇通常都会拒绝这类投资，“目前对海底捞而言，最首要的是发展出一套运营和物流的标准化流程，以及对员工进行培训。等有一天准备好了，会考虑上市”。

（作者分别为罗兰贝格管理咨询公司亚洲区市场及公共事务部总监、罗兰贝格管理咨询公司亚洲区总裁，文章选自《中国的管理革命》一书，张可译）





即使没有电影《阿凡达》风靡全球,3D也将是电视圈的下个盛事 CFP/供图

3D电视的盛宴

李晶/文

1955年,在标榜美国人理想生活方式的电视剧——《度蜜月的人》中,小气节俭的男主角对太太说,自己之所以不买新电视,是因为在等待3D电视的出现。

55年后,人类终于实现了这个仿佛身处真实情境的梦想。如今,当英国100多年前的杀手——开膛手杰克,并没有出现在伦敦的黑暗角落,而是闪动在你家的客厅;“飞人”博尔特脱离了赛道,犹如一阵风般在你的身边“飘”过;恐龙从远古时代复活,气势汹汹地向你迎面扑来的时候……千万别目瞪口呆,这并不是真实的世界,这是3D电视中的情境。

即使没有卡梅隆的电影《阿凡达》风靡全球,全球的消费电子巨头们也早就意识到3D电视将成为他们的救赎之星。2010年1月31日,英超强队曼联在酋长球场挑战宿敌阿森纳,英国天空电视台在英国和爱尔兰境内的9间酒吧通过3D电视进行了全球首场3D直播。天空体育运营总监达伦·朗说,3D技术是电视技术史上革命性的突破,这是从黑白到彩色之后的又一次跨越;2010年3月9日,欧洲出现了第一份3D报纸;4月16日,《十堰晚报》推出了中国首份3D报纸。

来自咨询公司Display Search发布的《3D显示技术及市场预测报告》中称,3D电视市场将从2009年的20万台增长到2018年的6400万台和170亿美元;中国立体视像产业联盟的调查数据表明,73.7%的中国消费者未来3年内有购买3D产品的意向。正如时代华纳公司副总裁艾尔丝·沃斯所言,3D将是电视圈的下个盛事,“很多人都已经表示,对3D市场很感兴趣。更重要在于,内容更加多元化及更具真实感的3D电视节目,必定会吸引更多观众。”而美国消费电子协会也乐观预计,到2013年,3D电视在全球销售电视中的比例将超过25%。

内容围墙

在2011年美国的CES展上,3D电视的花样层出不穷。LG、三星、索尼、松下、东芝、飞利浦等厂商都纷纷推出了自己的3D电视,渴望让人相信这就是电视的未来,并愿意为之掏钱。

3D技术强调的是让观众身处其境的沉浸式体验,伴随着效果提升、技术改进和成本的不断下降,3D电视浪潮正逐步迎来了大规模商业化的开始。

一时间,所有的消费电子大佬都争先恐后地涌入了3D电视的淘金大军。2010年,韩国LG与三星、日本的索尼、松下、夏普等都纷纷推出了3D电视。Display Search预估,2014年全球3D电视市场渗透率有机会达到37%的出货量。

不过,不能忽视的是,3D市场的商业前景仍然挑战重重。最直接的来源于3D电视所面临的内容瓶颈,包括相应的录制设备、拍摄成本和悬而未决的传输标准。

不难发现,在日新月异的科技世界,内容的发展总是滞后于技术——先有高速公路,然而却不见跑车。同样,技术的突飞猛进远胜于3D片源的生产。目前3D片源仍以卡通和动画为主,真正的3D影片还非常少,虽然一些厂商试图与内容提供商联手,如夏普与华纳电影制片公司、三星与美国梦工厂均达成合作,但能够提供的片源仍然非常有限,无法规模化。这也造成了最普遍的情况是,购买了3D电视之后,除了厂家能赠送的几张影碟,消费者想要获取其他3D内容还相当困难。

但这些问题并未影响电视巨头以及导演、制片人的勃勃雄心。“尽管3D在技术和市场方面存在一些弊端,但这一切并不是不可解决。从一定程度上来说,3D产业还只是一个新兴产业,随着时间的推移,技术会突破,市场会完善,到那时,现在的一些缺陷都可迎刃而解”,全球知名的3D硬屏生产厂商LG Display的有关人士说,“3D主流化真正的关键在于产业链的整体成熟度和内容上的支持。目前,LG已和韩国数字卫星广播公司Sky Life达成战略合作协议。该协议有助于划定3D图像的技术、设备和播出内容的标准。”

时代华纳旗下华侨娱乐电视广播有限公司负责技术的副总裁温蒂·艾尔丝沃斯则说出了所有押注3D的公司的心声,“制作商能卖出更多内容、电视厂商能卖出更多电视,而发行方则得到更多观众”。

据悉,全球3D电影的制作数量在2011年将会达到70部以上,比上一年增幅不小。在美国,最大的卫星电视服务提供商Direct TV与松下合作,预计开设两个3D频道和一个3D点播频道,迪士尼旗下的体育频道ESPN则宣布在今年开设3D体育频道;索尼和Discovery Communications及IMAX成立了合资公司,在2011年开设利用其众多电影和电视节目内容的全天候3D频道。

一位业内人士也表示,我国将于年内试播3D电视频道,而目前全国有近10个省市已经就开播3D频道进行了申报。他说,“在3D节目内容充足的情况下,用户在家中就能享受海量的3D电影、动漫、游戏和电视内容,未来3D技术还将更广泛运用到视频通话、视频会诊、监控等各领域。”

除此之外,当3D的内容成为稀缺资源的时候,一个顺理成章的想法是将2D图像转换成3D。但是坚持技术为王的公司并不推崇这种技术,LG Display的有关人士曾表示,在看过真正的3D内容后,很容易发现这种转换的技术漏洞。梦工厂著名的3D技术领军人物麦克纳利也曾指出,从2D转换到3D非常困难,他迄今还从没发现过非常成功的版本。

技术竞赛

尽管内容是有待逾越的瓶颈,目前3D电视商业化进程中最关键的环节仍在于3D技术本身的突破。据LG Display的有关人士介绍,目前3D电视均采用的是主动快门式,问题在于佩戴主动快门式3D眼镜,左右眼长时间无法同步观看,这显然不是一种舒服的体验。美国太平洋大学视力测定研究中心James Sheed研究表明,快门式3D面板存在眼镜沉重、耗电以及亮度低等问题,画面有闪烁现象、并且需要电池充电,这些都很不方便。

“不管是眼下主流的主动快门式,还是以后可能会兴起的偏振光式,决定3D电视性能表现的始终是液晶电视的核心——面板技术。随着3D电视市场的不断成熟,竞争加剧,面板就成为了最关键的选购指标。”LG Display的一位研发人员说。“在系统的3D电视技术中,响应速度、动态清晰度是决定3D电视最终画面效果的关键。这一直是一个技术难题,而在如今所有面板技术中,我们实现了不闪式3D技术,即没有闪烁也没有重影,这是3D电视技术非常重要的突破。”

据他介绍,从液晶面板技术来看,目前市场主要有VA软屏和IPS硬屏两大阵营,而硬屏、软屏之间的争夺战早在2D电视时代就非常激烈。其中,由于软屏面板出现较早,拥有成熟的销售渠道;而硬屏液晶面板则在色彩还原性、动态清晰度、可视角度等技术指标上具有核心优势,因此市场占有率正在快速提升。

据悉,LG Display已与国内主要的液晶电视厂商结成联合阵线,如创维、康佳、海信等已于去年底或计划在今年上半年发布不闪式3D技术的3D电视。创维集团副总裁杨东文预计,不闪式3D电视可能将推进今年中国3D LCD电视市场规模大幅增长至800万台以上。

价格利器

事实上,日韩、台湾的面板厂商正围绕3D展开新一轮大战。从电视、显示器、笔记本电脑、手机等显示端,到蓝光DVD播放器、数码相机、数码摄像机等内容制作和播放工具,以及电视网络等内容传输方,与人们生活中的图像相关的一切都在3D化。

不过人们最关心的问题还是3D电视的大规模商用究竟还要有多久?这个问题的答案显然在于其制造成本与价格的因素。调研公司In-Stat的数据显示,虽有64%的被调查者对在家观看3D电视节目感兴趣,但只有25%的人愿意购买比普通电视更昂贵的3D电视。

> 伴随着技术改进和成本的不断下降,3D电视浪潮正逐步迎来了大规模商业化的开始

尽管如此,所有的电视厂商追逐3D市场的决心仍异常坚定,这使Display Search将2014年3D电视的预计出货量从4290万台提升至9000万台。值得探讨的是,那9000万台3D电视是否仍需要眼镜才能体验出效果?

业内普遍认为最终裸眼3D显示会成为主流,时间上却没有共识。美国3D技术公司RealD的联合创始人兼总裁约书亚.格雷尔认为这个时间点可能是在两至三年后,而一些业内人士则认为裸眼3D需要5-10年方可在大众市场普及。

虽然裸眼3D必然是未来趋势,但目前市面上所有的3D电视仍须佩带眼镜,包括主动快门式以及偏光眼镜。LG Display和三星则选择两种眼镜都有尝试。

中信证券胡雅丽认为,3D电视普及将历经阶段性特征,考虑到配套行业瓶颈正逐渐突破,比如3D眼镜成本下降至约25美元,我国3D电视频道今年将预计进行试点,高速宽带接入建设正在快马加鞭、3D电视机价格将逐步下降、体育电影游戏等娱乐需求催化3D市场等因素,今年将是我国3D电视市场培育期,而2012年以后将是我国3D电视市场的高速渗透期。

据中国电子商会消费电子产品调查办公室《2010年3D电视消费需求调研咨询报告》显示,2010年上半年,在消费者无法接受3D电视的主要影响因素中,价格昂贵和节目源匮乏占据前两位,分别为37%和28.1%。显然,3D作为一种显像技术的飞跃,将给人们带来的体验是革命性的,它是未来电视的趋势,随着技术的成熟、3D电视价格正日趋下降,这也或许才是它最终占领市场的关键。

美国在线的新生存法则

张晶/文

自一年前美国在线从时代华纳分拆以来,蒂姆·阿姆斯特朗(Tim Armstrong)这位上任不足两年的新帅一直在不断擦拭自己的匕首,达成多项并购协议,希望能将美国在线从昔日重创的边缘中拯救回来——2010年,他先是以1.875亿美元出售了即时通讯服务商ICQ,这个价格甚至少于1998年收购价的一半;随即又痛斩社交网站Hebo,以不足1亿美元售出,而当年的收购价是8.5亿美金。

尽管这些“刮骨疗伤”式的做法令人侧目,但这一次的举动无疑是其上任以来最大的一笔交易。在全美“超级碗”比赛的第一天,美国在线宣布斥资3.5亿美金,收购了被称作“互联网第一大报”的在线新闻网站赫芬顿邮报(Huffionton Post)。事后,阿姆斯特朗对这桩交易非常乐观,“这笔交易将会引发‘1+1=11’的效应,进一步将美国在线打造为新闻、娱乐等内容的领先生产商”。而赫芬顿邮报的那位著名的左派作家CEO阿莉安娜·赫芬顿(Arianna Huffington)则充满浪漫地描述,“我们的联姻,就像是对彼此说出了还未讲出的那半句话”。

“美国在线+赫芬顿邮报”,或者更直接地说“美国在线+阿莉安娜”——这个铁娘子某种程度上就是网站的代言人,果真如双方所言,会成为一个浪漫的婚约吗?而美国在线,这个一度倒地的互联网巨人,能得以在10年之后的新一轮互联网热潮中,重新焕发生机吗?

> 美国在线,这个一度倒地的互联网巨人,能得以在10年之后的新一轮互联网热潮中,重新焕发生机吗?

无论如何,改变就孕育着可能。正如美国在线创始人史蒂夫·凯斯(Steve Case)曾借用托马斯·爱迪生(Thomas Edison)的话来评价“美国在线和时代华纳的联姻失败”,“只想不做就是空想”。

“创新者的困境”

尽管同样作为数字时代的代表人物,但直到数月前在美国举行的一个媒体会议上,阿姆斯特朗和赫芬顿才真正结识。当时阿姆斯特朗正作为一个讨论小组的嘉宾,激情洋溢地讲述着他所信奉的“数字达尔文主义”。而坐在台下的赫芬顿发现,这个人和自己对于媒体未来的想象颇为一致。

不久之后,赫芬顿就收到了来自阿姆斯特朗的一封邮件,想约她见面。这封邮件令她回忆起会场上的那一幕。她邀约阿姆斯特朗周末到家中一起午餐,在上第一道菜之前,阿姆斯特朗就直截了当地向她道出了心意:计划收购《赫芬顿邮报》,并成立一间新的媒体公司,由她来担任新公司的总裁,并进一步整合两间公司新闻、科技和女性等方面内容。

这个提议让赫芬顿十分意外,此时她正面临着一种困扰:尽管自2004年赫芬顿邮报成立以来,收入一直持续增长,并于2010年实现了赢利,甚至影响力和收益早已超过了昔日的模板“德拉吉报告”,但赫芬顿始终困惑于一点——自己可能会出现如哈佛商学院教授克莱顿·克里斯坦森(Clayton Christensen)所提出的那种“创新者的困境”。这个理论简言之就是说,一些公司由于过分注重战略细节,以可持续创新和利润最大化为导向,而忽视周围环境变化,一旦颠覆性创新出现,便会力不从心,而不愿意打破旧有游戏规则的做法,将令他们错过新的机会。

巧合的是,阿姆斯特朗恰向她搬出了这一理念。在对公司历史的回顾中,他对此体会至深——美国在线和时代华纳的昔日联姻尽管开创先河,新旧媒体的融合也曾一度刺激着人们对于媒体未来形态的想象,但截然不同的企业文化就像一桩不登对的婚姻,不仅未能形成合力,反倒日渐同床异梦。由于长期陷于内耗,美国在线错失了追赶业界新浪潮的一轮又一轮机会,主要业务纷纷被竞争对手蚕食:电子邮件市场被微软和谷歌提供的免费信箱所冲击;在浏览器市场,网景被微软彻底击垮;即时通讯领域中,MSN、当时eBay旗下的Skype早已取代了ICQ的昔日霸主地位……曾经的创新者终究被时代远远抛在后面。

如今的美国在线,自然不是真正意义上的媒体公司,也并非彻头彻尾的科技公司,它拥有的复合型基因令人难以准确为其定位。这多少源于阿姆斯特朗上任以来“倚重内容”的决绝策略,在面对Google这样的行业巨头时,他想到的是,“在Google难以覆盖的领域做到最好,以内容重振生机”。尽管持续不断在裁员,但美国在线一直坚持扩充记者和编辑队伍,从当初的500名发展到如今的3000多名,和赫芬顿邮报的联姻也正是为了继续深化这一朝“内容提供者”方向的转型。

“超级碗”比赛当天,双方愉快地签订了协议。阿姆斯特朗表示,“并购的原因很简单,我们坚信网络的未来,坚信内容在未来的影响力”。他进一步向CNBC说明了自己的收购逻辑,除去一再申明“互联网的未来是内容”以及“美国在线要成为互联网上最大的优质内容提供商”的定位之外,阿姆斯特朗认为,目前的互联网营销基本以低价和让步方式推广品牌,追求短期效果,下一代的品牌营销,则应该像传统行业中的可口可乐那样,花百年时间经营品牌。而在他看来,“10倍的市盈率”则是完全可以接受的价格。

为何是赫芬顿邮报

人们不免会问,优质内容的提供者远非赫芬顿邮报一家。为何美国在线单单看重了它呢?

在阿姆斯特朗发布的备忘录中,他表示,会关注对方是否契合公司的独特信条:美国在线拥有一个至关重要的“80:80:80”法则,80%的家庭消费由女性完成,80%的电子商务为本地交易,80%的购物决定受到他人影响。而赫芬顿邮报是一个影响力的品牌,能够吸引有价值的用户。同时,赫芬顿本人也是全球知名的女性问题专家。

追溯起来,赫芬顿邮报在建立之初,就拥有美国在线的部分血统——美国在线前高管肯尼斯·勒雷(Kenneth Lerer),是赫芬顿邮报的联合创始人。这也难怪有人将这次并购戏称为勒雷的“报复性举动”。这个在线新闻网站最初被设计为“德拉吉报告”的一个复制品,发布大量的政治新闻和八卦。它同时管理着一个群博客,作者大都来源于赫芬顿令人惊讶的社会关系,他们多为激进政客和好莱坞自由派名流,部分还列席赫芬顿邮报的董事会。

这个庞大的社会网络,一方面得益于赫芬顿多年的自由撰稿经历,她曾写作从希腊哲学到毕加索生活的各类题材,而另一方面,则是她作为富有的加州共和党议员前任夫人的经历,以及如今旧金山知名自由派评论员所拥有的独特影响力,和现任总统奥巴马也保持着良好的关系。

勒雷从一开始就提出,“这间公司成功的关键并非做一个德拉吉的模仿者,而是要善于经营好这个社区”。赫芬顿邮报创始团队中的Peretti则认为,新闻机构并非仅仅是自上而下的传递,而是“生产者和消费者之间得以相互分享的一间公司”。多数时候,这家网站依然是个新闻的“二传手”,只不过它善于以令人记忆深刻的方式将新闻重新加工,并做出自己的评论。

这多少印证了默多克曾提出的一种说法:和传统媒体不同,互联网提供的是引起读者强烈兴趣的及时信息、耸动的评论,正是这些激发阅读者来回转发并使得消息在搜索榜上排名靠前。默多克还声称,“我们这些人一直在自鸣得意,以为目前的数字化革命只会一瘸一拐地前行”,但结果是,致力于传统客观报道的公司渐渐不得不将权力逐步交付给社区中的人们,每个人都会有自己的“新闻”和真相标准。

赫芬顿邮报多数发布的新闻都是不经审核的,除非它们被读者指出有错误、诽谤或是具有侵犯性,编辑才会介入。Peretti称之为“鲱鱼策略”(Mullet Strategy),“职业编辑习惯将第一页做得非常尖锐,而我们要让读者在二级页面上评论,这样就可以让人停留更久。对互联网公司来说,提升流量的途径就是把控制权交付给使用者,而售卖广告的最佳方式则是提供一个完美、流畅的首页”。

正是这些做法,使得这个创新型的新闻机构在过去几年间活跃异常。《纽约客》甚至以此为由头,长篇大论地论述了“美国报纸的生与死”,但赫芬顿对此不以为然,“人们总喜欢以先知的口吻,来谈论报纸的死亡。我觉得这太荒谬了,传统媒体只要意识到互联网并不是敌人,而恰恰是拯救它们命运的机会,对其热情拥抱才是正道”。

低成本内容模式

年仅40岁的美国在线CEO蒂姆·阿姆斯特朗,此前是Google的市场总监。在他办公室的墙上,依然保留着当年公司创始人史蒂夫·凯斯(Steve Case)在“世纪大并购”时留下的特德·特纳(Ted Turner)的照片。这在当时曾被媒体解读为“美国在线对自己不懂内容的心虚表现”。

上任后第五天,阿姆斯特朗就召开了一次全体员工大会,并出乎所有人意料地邀请了创始人史蒂夫·凯斯以及在公司内享有名望的已退休的副主席特德·列昂西斯,公司的老员工都为此感怀不已。而这一天,则是他精心挑选的圣帕特里克节——这个节日是为了纪念一位三次被处死但最终活下来的基督教传教士而设立,其中的隐喻不言自明。

他随即旋风般地发起一系列举动,并开展了在内部代号为“珠穆朗玛峰”的项目,并持续裁员,旨在修复成本结构,提升运营效率。一年之后,阿姆斯特朗公开表明,“当人们一提到Google联想到搜索,一提到亚马逊想到电子商务的时候,或许早都忘记了,美国在线曾经是内容提供者的代名词”。

事实上,早在两年前,美国在线就已经是最大的线上内容创作者之一,它拥有70个在同类网站中排名前五的网站,包括Techcrunch,Endgadget和Patch。阿姆斯特朗对外宣称,“未来会有一个前景非常广阔的“内容经济”,而我们希望美国在线成为其中的重要一员”。他希望美国在线可以成为一个“新闻平台”,“有媒体称美国在线是个摧毁一切的内容农场(content farm,意指产生大量低质量内容,目的仅在于赚取广告收益)。事实并非如此。它是一个平台,它的质量是由用户上传的内容决定的。”

《经济学家》对此次收购的评论进一步说明了这一点:美国在线提供的内容对搜索引擎充满吸引力。这个公司的模式在于生产各种搜索中排名靠前的内容,以读者的注意力换取广告收入。这方面的冠军就是目前被热议的“Demand Media”——这个不久前刚刚上市的“内容工厂”,如今市值已经超过了《纽约时报》。这种模式的本质之处在于:寻找一种能够廉价获取内容的方式,并能吸引周边广告。赫芬顿邮报也恰恰长于此道——低成本内容模式,这或许才是两者联手的真正原因。这间新成立的公司力图提供独一无二内容的做法,或许是个不错的点子,能避免过分倚赖谷歌不断变化的排名法则。



蒂姆·阿姆斯特朗希望,阿莉安娜·赫芬顿得以将AOL旗下内容风格迥异的网站,整合成数字时代的统一新闻发布平台 本报资料室

做空世界的人



这个故事让人心情复杂的地方在于,赌桌两方的重要人物在离场时都拿着大把的钞票。那么,究竟是谁亏掉了钱?

李翔 / 文

这本书可能是迈克尔·刘易斯自《说谎者的扑克牌》之后,他自己所写的关于华尔街的最好的作品。《说谎者的扑克牌》以迈克尔·刘易斯自己在所罗门兄弟公司的亲身经历为素材,他说"一直到今天,我都没搞明白,为什么华尔街的投资银行居然愿意付给我几十万美元,让我(当时刘易斯24岁)给那些成年人提供建议"。那些疯狂经历让他认为,自己"正处在一个伟大国家丧失了金融理智的时期",因而"有义务为它撰写一部有关20世纪80年代的时代风貌的作品"——这话听起来像出自巴尔扎克,而不是一个现代的证券交易员之口。

出乎迈克尔·刘易斯的意外,这种疯狂一直延续下去,直到迎来另一场大灾难——每一次灾难都只是对这种疯狂的一个短暂的调整,就好像赛车手们停下来换轮胎,并不意味着接下来他们就会像高速公路上的普通驾驶员一样,开到80迈就满意。年轻人们把《说谎者的扑克牌》当作进入华尔街的教科书来读,而不是听从作家的训诫,去从事其他更有益于人类的工作,"美国年轻人反金钱文化的叛逆则一直没有出现"。而华尔街的投资银行们也只是变得更强大,它们就像那部好莱坞电影中所说的,"那些没有杀死我们的东西,都让我们更强大",挺过了丑闻、风险、亏损和监管。"如果单靠丑闻就能击垮华尔街的投资银行的话,这些银行早在很多年前就已不复存在了。"迈克尔·刘易斯写道。

那么,愚蠢能吗?世界上最伟大的投资人之一查理·芒格曾经说过,不要用道德来说服人,而要以利害关系来说服人。愚蠢和愚蠢带来的损失或许管用。但是不要忘记的是,巴菲特和查理·芒格也曾经为自己投资所罗门兄弟公司懊恼不已。

《大空头》描述的就是华尔街大投资银行们的愚蠢,以及那些有足够的勇气来利用这种愚蠢来赚钱的人。毫不奇怪,勇气之所以成为必须,是因为当全世界都愚蠢时,那些看出这种愚蠢并且能够针对这种愚蠢采取行动的人,其实是在做空全世界。"要在众人皆醉的时候保持清醒而又不显得幼稚,并不是一件容易的事情,你必须确信金融新闻中所说的绝大多数内容都是错误的,确信那些重量级的人物不是在撒谎就是在骗人。"刘易斯说。

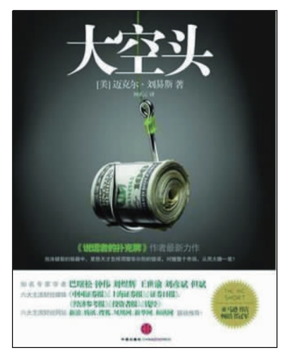
毫无疑问大部分正常人都不具备这种固执己见的特质和孤注一掷的勇气。因此,你看到的这些英雄们个个看上去都与众不同——著名的对冲基金经理约翰·保尔森不在迈克尔·刘易斯这本书的主角之列,他选择的大都是那些凭借做空次贷而一战成名的人物。《大空头》的主角由如下人物组成:

史蒂夫·艾斯曼,粗俗、令人讨厌但是却又对世界上的真善美存在幻想,"他把自己看成一个革命者,被压迫者的守护神,罪恶政权的敌人。总而言之,他把自己看成蜘蛛侠。"当他的妻子对人们说:"我的丈夫认为他和蜘蛛侠过着同样的生活"时,他完全明白这句话听起来有多么荒唐——但是他仍然压抑不住的这么认为,自己就是蜘蛛侠。他认为自己和蜘蛛侠有惊人的相似之处,何时进的大学,学的什么专业,什么时候结婚。上法学院的时候,艾斯曼"买了最新的蜘蛛侠漫画,想从里面了解他的下一步会是什么样的生活……他用故事来解释现实"。在一次同美国银行CEO肯·路易斯的会面结束之后,艾斯曼惊呼:"我的天哪,他是个蠢货!管理着世界上最大银行之一的家伙是个蠢货!"

迈克尔·巴里,只有一只眼睛的孤僻的金融专家,他研究巴菲特,但是"他对巴菲特的研究越深入,他就越相信巴菲特不可能被复制。事实上,巴菲特的经验是:要想以一种伟大的方式成功,你就必须做一个伟大的、不同寻常的人"。那么,他自己正是一位非同寻常的人。他讨厌与人接触,更乐于自己在办公室钻研财务报表,他相信自己是很多次级贷款债券报表的唯二的读者,另外一个读者是撰写这些报表的人。他甚至也不同自己的投资人交流,他习惯于通过邮件来告诉他们自己的内心所想,但是后来他发现自己的邮件其实并没有被这些投资人认真读过。他与世隔绝,但是正如迈克尔·刘易斯所言,"他与世隔绝多年所获得的额外好处之一是,他能够很容易地相信自己是对的,而除他之外的整个世界都是错的。"后来他意外的发现自己的确是患有某种类似于偏执狂或孤僻症的患者。

德意志银行的格雷格·李普曼,做空者群体中唯一供职于大型投资银行的人。他也是除了迈克尔·巴里之外做空者们的核心人物和发起人物。"就像是一条病毒传播的路径,大多数线条最终都指到李普曼身上。他是零号病人。只有一个病毒携带者能够声称是自己传染了他……然而,迈克尔·巴里整天窝在加利福尼亚圣何塞的办公室里,没有跟任何人谈起过这一点。"在次贷危机爆发之前,李普曼仅仅是个名不见经传的债券交易员,但是他却成为做空次级贷款债券的最重要的策动者,他不断鼓动那些对冲基金经理们购买做空次贷的产品。

加米·麦和查理·莱德利是迈克尔·刘易斯所说的"意外的资本家"。他们从车库起步,以自己的钱做投资,意外的成为富有(但没那么富有)的投资经理。德意志银行的本·



作者:(美)迈克尔·刘易斯
出版社:中信出版社
出版日期:2011年1月20日

霍克特帮助他们做空次贷。本·霍克特也是个怪人,30岁那年他想要辞职,他的老板让他列出自己对工作不满意的地方,本·霍克特列出的理由是:我不想走进办公室;我不喜欢穿西装,而且我不喜欢生活在一个大城市里。他在德意志银行的老板满足了他这些奇怪的要求,他可以为所欲为,但仍然是德意志银行的员工。本·霍克特是那种认为世界末日随时都会到来的人,"我一直试图为我自己和我的孩子对无法预知的未来环境作些准备",他在圣弗朗西斯科北部的乡间购买了一座小农场,此地异常偏僻,甚至没有公路相通,他在那里种植足够家人吃的水果和蔬菜,以备世界末日随时来临。

这些人的共同之处在于,他们都对自己极度自信,这让他们更容易相信自己是正确的,而持同自己相反观点的其他人,哪怕他是世界上最重要的银行家,都很有可能是蠢货。而他们之所以这样认为,是因为他们其实也是价值投资的信奉者,比如孤僻的迈克尔·巴里。有时他们也会恐慌,那是当他们发现自己竟然真的站在了世界对面时。

然后,他们并不相信世界会一直如大家所预期的那样运转,他们都是惴惴不安者,相信塔勒布所说的"黑天鹅",认为"人类和市场一样,倾向于低估极端变化出现的概率"。他们中的极端者如本·霍克特,相信世界末日都可能随时会来。他们是低概率事件的信奉者。

最后,或许让人奇怪的是,他们还真不是人们所想的贪婪的秃鹫。他们并没有那么看重金钱,金钱只是他们选择的工具。他们有点偏执地反对那些"统治着国家的精英",认为他们都是下层人民的压迫者,而其实无论从品德还是从智商上来看,他们都应该被干掉。艾斯曼就激烈地说:"投资银行家不只是该死,他们应该灭绝。华尔街应该灭亡,因为毁灭它是正义的行为"。因此,在他们看来,这场金融危机和政府对它的拯救,绝不是人类在面对经济周期时的无奈和补救,根本上就是统治阶级愚蠢和贪婪的大爆发。

正如迈克尔·刘易斯所说,大空头的故事其实非常简单,是少数聪明和有勇气的人在和大部分贪婪和愚蠢的人就次级贷款市场进行博弈。但是这个故事让人心情复杂的地方在于,"赌桌两方的重要人物在离场时都拿着大把的钞票"。包括艾斯曼在内的做空者们自不待言,那些赔掉了以亿为单位的美元的人,也都拿着钱离开了。那么,究竟是谁亏掉了钱?

高度集中的世界

彼得·诺兰 / 文

如果问我中国企业在参与国际竞争方面的优势是什么,我认为最明显的一条是,中国企业有中央政府做支撑,而中央政府并没有遵循很多人预计的路径——虽然许多国际观察者、专家、企业都希望前者遵循,比如世界银行就写了堆积如山的报告,说的都是同一件事——私有化,私有化,私有化,这就是关于如何处理大型国有企业的华盛顿共识。如果阅读这些报告(我已经读过来自世界银行的每一份关于中国的报告),你会发现它们都是关于四五年前中国企业改革的策略问题,但对中国公司所面对的国际环境只字不提。因此,它们在描述和分析对华政策方面完全不合适。

中国之外的世界由真正的公司和现代企业组成。作为一种抽象的观念,简单的私有化,在使中国企业参与到异常高度集中的全球市场方面,是远远不够的。例如,过去20年里,全球金融业已经大为巩固,在金融危机后更甚。金融危机加速了企业并购,而在此之前很长一段时期内,该行业就已经在进行密集的合并。世界排名前25位的银行是全球银行业的核心,所占全球银行业资产份额从28%增加到金融危机前夜的40%。现在,份额还在进一步增加,几乎占到一半。这就是令人难以置信的高度巩固。如果回顾东欧和拉丁美洲的改革,金融系统遵循了国际经济政策专家——世界银行、华盛顿政府机构的策略,在10年内,放纵私有化产生了一个非常简单的结果,那就是这些国家的金融体系已大部分受跨国银行主导。当然,它们也带来了许多好处,为这些国家引进了信息技术的同时,也使得它们有能力开拓全球业务。

与此同时,中国产业政策也面临巨大挑战。过去30年全球工业的高度集中,意味着中国的每一个部门而不仅仅是银行业,所面临的挑战都远比19世纪的美国、德国和法国以及20世纪的日本和韩国更加激烈。现在的世界即使与20年前相比,也有很大的不同。因此,从本质上讲,所有的规划都是关于现代企业的。20世纪上半叶,那时大企业基本上属于国家,跨国经营的程度很小,真正的国际公司如通用汽车是很少的,甚至在1970年代,可口可乐2/3的业务还主要是在北美,罗尔斯·罗伊斯的主要业务仅限于英国市场,西门子公司则主要为德国市场生产。当然,它们也有国际业务,但只占很少一部分。

今天,情况已经完全不同,大公司不再以法国、德国、意大利、西班牙或美国市场为主导,而已成为全球生产体系的领导者。

我们讨论的是现代企业的性质,主流观点认为,"现代公司存在于全球贸易、全球投资和信息技术的新世界中。"几年前,托马斯·弗里德曼在《世界是平的》一书中如是说。他希望重新思考现代企业,于是去了班加罗尔,观察了一些信息技术行业的商务人士,并提出了"世界是平的"这一观点。因此企业应该自由化、私有化并合并现有的公司,印度、中国、巴西,也可以用这种方法迅速地赶上来。开放和自由化,清除政府干预,小企业会赶上来,大公司将会消失。但是,这并不适用于现代企业。现代企业的每一个部门,我认为都无一例外地表现出产业高度集中的特点,由几家大公司控制了整个全球市场。

这是一个非常重要的结论,与主流观点完全相反,但接近中国和其他国家一流经济学家的预测。过去30年里,全球市场急剧扩大,以商业飞机工业为例,现在其规模可能是20年或30年前全球化开始时的20或30倍。如果那些所谓的主流观点是正确的,世界是平的,一体化意味着每个人的竞争机会均等,那今天会有多少个飞机公司?在20世纪60年代,有12–15个大型商用飞机公司,今天呢?只有两个!汽车行业也是如此,20年前有二三十家公司,如今,半数公司主导该行业,在未来,汽车行业也许将被合并为五六个大型汽车公司,它们拥有全球性生产系统,其中包括在中国的工厂。汽车产业供应链中,每一个零件的主导者都是极少数大的系统集成商,它们控制的领域——汽车信息系统、制动系统、发动机技术、玻璃,都是高度统一的。似乎任何人都可以制造软饮料,但是只有两个或三个巨大公司主导该行业。同样的任何人都可以很容易地制造啤酒,但事实正好相反,经过一个狂热的暴发期,如今我们有美国最大的安海斯–布希啤酒公司,它控制全世界啤酒市场约30%的份额,而世界前三名啤酒公司的产量已占全球产量的3/5。

因此,如果中国想制造更大的飞机,那么会从哪些公司购买引擎呢?只有三种可能——普拉特·惠特尼集团公司、通用电气和罗尔斯·和伊斯航空发动机公司,这三家公司控制着全球市场,产品品质非常好。它们投巨额资金用于研发,并拥有自己的大型采购系统,以满足生产飞机的需要。

现在,人们喜欢谈论集团,不管是里约热内卢、上海或欧洲的某个城市,你会发现很多企业集团。但是,集团是什么?拿一种产品来说——工业气体,很多企业的生产过程需要工业气体,飞机制造商、汽车制造商、软饮料和啤酒制造商都需要。因此,如果你去任何一家啤酒公司,看看瓶子上的标签,是谁提供了工业气体,也许是林德集团(Linde Group),也许是普莱克斯(Praxair, Inc),或者Erliqui,你不会看到其他公司,世界上90%的工业气体都是由这三家公司加工生产的。以前有一家"英国氧气公司"(BOC Group),有很高的知名度,它并购了许多工厂,成为世界上第四大公司,但两年前排名世界第一的林德买下了它。

所以,集团由小企业组成,其核心是跨国公司,在世界各地拥有多家工厂。这对于任何发展中国家的产业政策都是一个非常大的挑战,比如中国,对于工业气体产业将采取什么政策?只是由市场运作?一家很小的中国公司如何与Erliqui、普莱克斯和林德这样的大公司竞争?因此现实是,这是一个高度集中的世界。过去30年,价值链的各级进行了高度透明的产业合并,这意味着垄断的挑战远远超出大多数主流经济学家的预料之外。

(彼得·诺兰,剑桥大学嘉治商学院终身教授。本文根据采访整理,不代表本报观点)



生活方式 Lifestyle

编辑:刘彤 E-mail:liutong@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.2.21



21年的变与不变

——少数派 SIHH 的时间报告

从第一届至今，参加 SIHH 的所有品牌几乎都拥有在某方面享有专利的技术，同时品牌必须具有一定的资金实力，起码要承担得起租展馆的费用

杨婷婷 / 文

像场戛然而止的盛宴。一天前还热闹的场馆一下子就冷清了，只剩下媒体中心里还有些国外的记者打算把那些印刷精美的新闻材料寄回家，城市里也不会再有从场馆发往各大酒店的小型巴士，记者和经销商们都在酒店排队等着退房。望着这个安静下来的场馆，这个在去年刚刚度过自己 20 岁生日的手表沙龙会让人不禁疑惑，它是怎么在如此短的时间内就能够和巴塞尔平起平坐，成为每年左右全球手表趋势的最重要力量的？

日内瓦的坚守

和既庞大又年长的巴塞尔表展比起来，这个全称叫做“日内瓦高级钟表沙龙”的表展实在太年轻了，1991 年才正式创办。

牵头组织的不是什么政府，也并非任何组织，而是品牌卡地亚，迄今仍然是整个沙龙的中心。据说起初是为了不跟鱼龙混杂的数百个手表品牌一起混在巴塞尔里，卡地亚才扛起了大旗，号召了几个高级手表品牌跟着它一路南下到了日内瓦，希望建立一个全部由高级手表品牌组成的表展，提高表展的纯粹性和专业性。

这一宗旨迄今为止仍然保留，法语对 SIHH 里的“HH”的解释，就是“高级制表”的意思，从最初开始，SIHH 就希望达成这样一个目的，树立自己高级钟表展会的形象，在钟表传媒人康威凯眼里，这种“高级”并不仅仅体现在制表技术上，体现在其他一切的方方面面，例如想要参加的品牌必须在高级钟表制造方面十分擅长，还体现在附着在周围的例如会务组织、餐饮服务，甚至是邀请媒体的出差标准上。

> SIHH 发展至今仍然和最初一样，是一个闭门展会，不接受公众参观、只通过媒体后期发布新闻，接受经销商的访问和订货

SIHH 只吸纳高端品牌，从第一届至今参加的所有品牌几乎都拥有在某方面享有专利的技术，同时，高端的另外一层内涵要求品牌必须具有一定的资金实力，起码要承担得起租展馆的费用。当 SIHH 发展到今天已经具有无可比拟的影响力时，有很多出色的厂牌想要加入进来却总是苦于没有充裕的钱而被拒之门外。

换句话说，SIHH 对品牌的要求就是在市场和口碑上必须双赢。

不过，也有一些符合资质的高级钟表拒绝加入，有一种说法认为，巴塞尔和日内瓦其实代表了瑞士境内资本和瑞士境外资本的竞争，毕竟，历峰集团来自南非。

不过不知道包括第一届在内的所有人是否想到过今天的这个局面，这个当初第一届由 5 个品牌参加看似摇摇欲坠的表展，如今仍不超过 20 个的品牌竟然代替巴塞尔成了一年手表趋势的发布者。在手表界人们对 SIHH 的关注程度，早已经和巴塞尔发展成了平级，有时甚至还要更重视。

SIHH 发展至今仍然和最初一样，是一个闭门展会，不接受公众参观、只通过媒体后期发布新闻，接受经销商的访问和订货。

不断变化中的成长

起初仅仅有 5 个品牌参加的 SIHH，经过了 7 年的发展直到 1998 才仅仅有 10 位，在 1999 年时迅猛地发展到了 17 个牌子，而 2011 年的 SIHH，几乎是前所未有的规模——19 个品牌。伴随着规模的不断扩大，组织者也不再是卡地亚一个单独的品牌，到后来，SIHH 的组织者由三方组成，第一，自然是自家品牌占了大多数的历峰集团，第二，则是瑞士高级钟表基金会，旗下成员主体虽然来自于历峰旗下品牌，但也包括了像爱彼和芝柏这样的家庭企业，第三方则是场馆的提供方。康威凯说，从他 2004 年第一次去 SIHH 到今天，大的结构和展馆几乎就没有再变过，改变的只是内部的装修风格。

别看这些品牌数目总的来说一直在上升，但其实许多曾经参加过沙龙的品牌很早就已经退出了，例如 Gérald Genta、Daniel Roth、Gérald Genta 还有今天风声水起的 Franck Müller 和瑞表集团的宝玑。退出的原因多种多样，但大多都和当时热闹的钟表收购热潮有关。

在展览的时间上，SIHH 也经历了重大的调整，最开始 SIHH 和巴塞尔表展几乎是同期进行，每年的春天各个国家的记者结束了巴塞尔之行后，便会乘火车南下参加 SIHH，直到 2009 年，两大表展才取消了同步，SIHH 表展改在冬天进行，或许是为了更早地发布当年重要信息。

从 1995 年开始，SIHH 开始在展会现场进行一些主题式展览，主题丰富多样，第一届展览主题为“两个世纪以来的精品手表——1580 到 1780 年的法国手表”，之后，每年更换适合主题，有时探讨某一种技术，有时是探讨某一种文化，还有时候，主题是反对假表。在捍卫手表的权益上，他们从不落下。

对于绝大多数的内地媒体人来说，更多人的 SIHH 也是在近 6 年内才有机会飞到日内瓦，在现场看表。对于那些各个展馆的接待工作人员来说，这些日益壮大的中国媒体团和中国经销商队伍才是这些年最大的变化，其实不仅仅是中国，其他同样来自新兴经济体国家的面孔也越来越多，中东和俄罗斯订货都很大方。《时尚时间》主编潘箭如今更愿意把 SIHH 看作是一个订货会，曾经在初期宣传为主导的展会如今一切都是为了让品牌卖掉更多的货，在 SIHH 里，经销商的地位也越来越高，全部被当作 VIP 来对待。

当然，有些品牌在进行新产品发布时讲解方式也越来越灵巧，在今年卡地亚的新品发布上，媒体就被清楚地分成了两类，专业媒体由技术人员进行讲解，而非专业媒体是由市场部门的人做展示。

其实如果做成表格比对 SIHH 的变化与坚持，不断地变化和调整才是 SIHH 日益红火的根基，前不久瑞士高级钟表基金会的主席发生了变更，前一任主席退休，新上任的主席是一个相对年轻的女性。未来她会给 SIHH 带来什么都不得而知，也许将来还会有新的品牌加入，也可能有人会离开，但是 SIHH 作为展会的坚持，从来没改变过。

白天沙龙 夜晚派对

杨婷婷 / 发自日内瓦

飞往日内瓦的飞机上，康威凯开玩笑说已经把瑞士视作自己的第二故乡了。在内地的钟表媒体中，他参加 SIHH 的次数排得上前三名。

大部分的时候，他都是被历峰集团邀请参加报道 SIHH，这也是中国媒体的与众不同之处，在四五年前媒体人数少的时候，SIHH 展会负责全部媒体的差旅费用，而来自其他国家的媒体，大部分都是自费，历峰集团提供的唯一服务是协助他们在展会开始前进行注册。这种情况直到 2009 年金融危机最严重时才发生少许改变，从当年开始，对专业钟表媒体的支持改为负担一半的差旅费用。

从上个世纪 90 年代到五六年前，去日内瓦看钟表都堪称世界上最舒服和惬意的商务之旅。从 1994 年就开始报道 SIHH 的台湾资深媒体人周凯旋，曾经跟记者透露，当时不到 10 个品牌在三天内发布，足以让人有更轻松和认真的心态去看这些新表的发布。今年的日内瓦表展里，19 个品牌的新品发布集中在两天半的时间内完成，除去相对轻松的第一天下午，剩下所有记者几乎都在赶场，一天七八个品牌的讲解像是一轮又一轮的轰炸，在稍微空闲一点的休息时间，还要去采访那些在国内很难见到的名人们。几天下来，考验的不只是记忆力和耐心，体力好几乎是必须的，好在展馆里面几乎每个展位前都会有专供休憩的地方，可以吃些东西，有丰富经验的记者会尽量少喝水，因为忙的时候，根本来不及去厕所，尤其是场馆里面那唯一一个“山路十八弯”一般难找的洗手间。



SIHH 现场　本报资料室

展馆是完全封闭的，如果没有进行提前注册没办法进入。除了安检，每个人还要再刷卡才能进入展馆内部。每年内部装修风格完全不变，由于展馆还要承接日内瓦车展这样的展出，意味着里面每年都要经历一次拆卸。各个品牌真正下功夫进行装修的是各自的内部，每年风格都会不同，比如今年 IWC 就将自己的新品放在类似电影院的布置里，而外面的展台，风格则是完全照着上世纪 50 年代气息的欧洲小镇搭建的，而梵克雅宝一向以诗意和艺术著称，天蓝色的主题颜色几乎是今年最亮的一抹颜色。

在 SIHH 展馆里，很多人都拖着行李箱在里面穿梭，经验丰富的人会在来时多准备一个小箱子，为了装下那些厚重的新闻材料。第一天，常去表展的几位同行看着两手空空的我善意地劝我回酒店取箱子，我还大为不解。可是等到第二个品牌结束的时候，我就被他们发给我厚厚的宣传资料吓坏了。当时，我真是太希望能有个行李箱替换掉那些十分费力的手提纸袋了。

今年 SIHH 里的人格外多，每个供大家休息的沙发上都坐满了人，他们是来自各国的经销商和记者。相对来说，经销商受品牌欢迎的程度高得多，毕竟，他们在过去和未来都要直接面对市场，真正的承担整个行业的繁荣或萧条。对行业的了解可以让他们比记者做出更精确的判断，最重要的是，他们可是真的来买表的！

如果经销商和一些著名的钟表媒体人被看做是 VIP 的话，那有些品牌邀请到的明星就是超级 VIP 了。此外，许多品牌在展会期间的晚上会举办多场主图派对与晚宴。为前来参加表展的客人提供社交氛围。



2011 日内瓦关键词

本报记者 杨婷婷 日内瓦报道

理论上来说,手表和时装珠宝不大一样,每一季都推陈出新,整个行业也充满变幻莫测。尤其是对于标榜"奢侈品"概念的日内瓦高级钟表沙龙(SIHH)来说,大气和尊重传统工艺是每一个参展品牌都要恪守的基本准则。事实上,手表在外观上可供发挥的程度来说也相对较少,比如表盘要么是圆的,要么是方的,很少有其他形状;表带嘛,大多只能在材质上花些功夫。在非钟表迷眼里,这几乎就是一个消费者挑选手表时的两个决定因素了。

不过,近些年,手表的功能也在渐渐地发生变化。当过去人们把手表当作唯一的计时工具时,今天的手表很多时候还是时尚配饰。每年十几个品牌会在日内瓦集中发布当年各自的新款,在这些新款里,基本上可以预示整个一年什么样功能和外观的腕表最受市场关注。

多时区功能腕表受推崇

一块可以显示多个时区手表的时间可以十分受跨国企业员工的欢迎,召开电话会议时,一块手表可以清楚地对各国员工时间进行统筹。对于手表制造商来说,制造这样手表的研发成本也要低于超复杂功能手表,许多手表品牌旗下都会生产多时区腕表(世界时与两地时),但在今年的SIHH上,世界时已经成为了许多品牌力推的主要产品,形成了一股汹涌的风潮。

传统制表商江诗丹顿今年推出的Patrimony Traditionnelle新款腕表可以被视为这股潮流的代表作,在其他一些品牌还在以1884年在华盛顿召开的国际子午线会议划分的24个时区为标准时,江诗丹顿采用了包括与世界标准时间相差半小时或15分钟的时区,加起来一共可以显示37个处于不同时区代表城市的时间,这款手表的机芯也是江诗丹顿自身独立研发的。事实上,在历史上,江诗丹顿还有过更为大胆的作为,曾经出品过可以显示67个城市时间的台钟,不过真正把世界时功能从台钟移到手腕上,已经是1957年的事了。

近些年在钟表上欲有大作为的万宝龙同样推出了世界时腕表,可以同时显示24个时区的时间,万宝龙希望将这只手表推向银行家们,24个城市时间同时显示可以使他们更快地掌握世界各地证券交易所的交易时间。因此,这只手表最为突出的特色是,操作十分便捷,通过表冠可以进行自如调校。表冠处于原来位置(不松旋)顺时针方向旋动可以为机芯上链,逆时针方向旋动则调校世界各地城市名称。

超薄腕表

这些年无论男表女表,薄的手表看上去更轻便,也都越来越受欢迎。超薄机芯是钟表世界中最微妙而优雅的机械结构,许多微小零件在我们的肉眼看起来就像是白纸上的一个黑点。而如此的一切要在相当有限的空间里来实现,使得此款腕表的制作难上加难。也正因为此,许多品牌把对超薄手表的开发当成是彰显实力的手段。

伯爵在超薄机芯方面一向是领先的研发者和制造者,在今年表展上,伯爵推出了一款超越之前作品的超薄自动上链陀飞轮复杂功能腕表,出自伯爵旗下Emperador系列,机芯厚度仅为5.35毫米,表壳厚度大约1厘米。研发这枚机芯,伯爵一共花费了3年时间,这款手表也是目前世界上最薄的自动上链陀飞轮腕表,再次刷新了业界纪录。

以独立制表师命名的品牌Richard Mille一向擅长制造超复杂功能的腕表,在今年同样推出了两款超薄腕表,其中超薄陀飞轮腕表厚度仅为8.7毫米,而这也是品牌旗下第一款长方形陀飞轮腕表,另一款自动上链腕表机芯厚度为2.6毫米,表盘很值得一看,几乎是半镂空状态。

今年是积家旗下Rerveso系列诞生80周年,这也是积家旗下独具特色的一个系列,积家的展馆里到处都是方形表盘的元素。积家在本届展会上为女性推出了一款超薄的Rerveso腕表,厚度仅为7.2毫米。



Richard Mille 超薄腕表



江诗丹顿 Patrimony 世界时腕表

朗格推出的超薄腕表SAXONIA THIN从表盘就能看出它的德国血统,银白色表盘上只有指针和刻度这两个元素,机芯厚度为2.9毫米,整只表仅为6毫米。几乎也是本届表展上最轻薄的手表。

复古风

金融危机时代推出复刻版说明在行业不景气的时候,要买就得买最经典的款,这两年,用复刻安抚人心的意义几乎不大了,不断推出复古版在一些保守的市场显得特别有效,越经典的款式,卖得就越好。

沛纳海今年在复古手表方面是绝对的领头羊,这个来自意大利的品牌在近些年越来越受到男士的青睐。沛纲海的表盘辨识度很高,据说最初进行这样的设计是因为沛纳海是意大利海军的专用表,为了让海军队员能在辨识度极低的情况下也能看清时间就采用了这样的表壳。不过,沛纳海在今年推出最为突出的是47毫米3日动力储存自动专业潜水青铜腕表,其表壳采用了青铜材质,看上去颇有历史感,最为妙的是,青铜与空气、水份、热度及日常磨损的反应会在表面形成一种绿锈的色泽,但并不会改变材质的属性,由于每个人佩戴的情况都不同,因而每块表最后会是什么面貌谁也不知道,绝对独一无二。

万国表今年在表展上主推的柏涛菲诺系列腕表,名称来源于一个同名风光美丽的小镇,在上世纪60年代是好莱坞明星的度假首选之地。万国表自1984年起开始制作柏涛菲诺手表,而风格以万国表在上世纪50年代推出的男装腕表为设计基础。

尚维纱于今年新推出的AQUASCOPE LADY NIGHT腕表灵感来源于品牌在上世纪60年代推出的一款表,当时的尚维纱凭借这款表一鸣惊人,腕表采用了纯黑外观设计,表盘上装饰了8颗钻石石标,而红色箭头指针则让这款手表显得很俏皮。

名士表在今年表展上推出的全新Capeland系列,灵感来自于其在1948年制造的单按钮计时码表,而这款码表又被认为是19世纪初"鹅卵石"怀表的典型复刻。Capeland系列腕表的另一大特色在于它的双材质表盘,是典型的20世纪50年代的美学设计。

时装品牌拉夫劳伦有志将手表产业发展得像服装一样专业,目前仍然在寻找属于自己独特的品牌风格。在今年日内瓦表展上推出的Ralph Lauren Slim Classique系列颇有一些品牌早期手表的影子,这个全正方形的表款设计风格明显是对上世纪二十年代手表的模仿,彼时彼刻是第一代手表的巅峰期。此款腕表有着形状精准的表壳,同轴正方形表盘,再配以罗马和阿拉伯数字,可以说,一切的复古元素拉夫劳伦这回用齐了!



■万宝龙新款世界时腕表



■卡地亚 Calibre de Cartier 多时区腕表



■爱彼 Jules Audemars 两地时腕表



■伯爵 Emperador 系列超薄自动上链陀飞轮手表



■朗格 Saxonia 超薄腕表



■沛纳海 PAM00371



■万国 Portofino 腕表



■名士 Capeland 腕表



■拉夫·劳伦 Slim Classique 腕表



■尚维沙 Aquascope Lady Night 腕表

何苦 为了珐琅而珐琅

杨婷婷 / 文

今年是积家Rerverso系列的80周年,积家特别推出了一款素色珐琅表,白色表盘全部烧制而成。积家在珐琅制表工艺方面一直称得上是先驱,本报记者在日内瓦就积家的珐琅工艺专访了积家全球市场总监Stephane Belmont。

经济观察报:门口的那个制表师是真的珐琅师吗?

Stephane Belmont:对,他叫米克罗,他已经在这里工作了20年了。他以前是制表师,后来我们发现他在这个方面很感兴趣,作品也让人很惊讶,就给他时间和空间来做Reverso翻转腕表的制品。他在这方面的造诣非常高,同时他也想到现在和过去没办法比,因为很多材料已经没有了,所以他现在也会去研发和尝试现在有的一些材料。

经济观察报:他过去是制表师,毕竟制表更工程一点,珐琅更艺术一点,那他本来就会彩绘吗?

Stephane Belmont:他会临摹一些名画,因为临摹是不需要创造能力的,只需要耐心和技术,他大概用了三年的时间去练习来使绘制的质量提高,我们也给了他很长的一段时间。他临摹了很多穆夏的话,一个捷克的画家,我们Reverso系列中有很多穆夏的画,比如《四季》、《女神》。现在他在绘制中也需要很多灵感,灵感就来源于我们的设计师。

经济观察报:但并不是所有的灵感都会被采用吧?

Stephane Belmont:有些也是要依靠技术方面的突破,比如雕刻,这都是他们在彩绘中自己的创造。

经济观察报:之前我在国内见过一个给梵克雅宝工作的彩绘师多米尼克,他说梵克雅宝有一个和历峰集团合作的珐琅彩绘工作室,积家有类似的吗?

Stephane Belmont:我们之前有过合作,因为是她是米克罗的学生,而那些独立的珐琅彩绘师我们通常不会和他们合作。

经济观察报:积家的珐琅表最有竞争力的是哪方面?

Stephane Belmont:积家最大的特点是把珐琅彩绘和高级制表工艺相结合,而不仅仅是为了做珐琅而做珐琅。我们的很多珐琅彩绘表都是和复杂功能相结合的,比如陀飞轮腕表,而另一些简单款式比如master系列我们就用到的比较少,今年的Reverso系列有一款素色珐琅腕表,它也是把素色珐琅和经典腕表相结合。

经济观察报:我是否可以理解成,积家的重点是制表,珐琅仅仅是附着在上面的一个功能?

Stephane Belmont:我们是通过结合来形成一个好的产品。同时积家有一个特点是在珐琅方面有很多的创新,这是与众不同的一个方面。另一个方面我们的腕表十分讲求精准,要求精准的同时是对盘面、机芯的一个挑战。

经济观察报:刚才你们所说的珐琅创新是指在设计上还是在工艺上?

Stephane Belmont:两方面都有,我们珐琅创作的灵感来自于设计师,他告诉彩绘师所要画的东西有什么样的情感,比如码头、港口,他们认为这里面有欧洲的历史和故事。再比如说将很大的画微缩画在表盘上就需要在技术上有创新。

手表也是投资品

常伟 / 文



20世纪 80 年代,当机械表还未完全走出石英危机的阴霾时,许多人开始将这个年轻的钟表品类——手表,作为鉴赏和收藏的对象。其中的缘由或许是因为人们认识到手表的真正魅力在于精密机械之间的运动;或许是因为人们能够通过古雅的手表释放出内心中蕴涵的怀旧心态。

细数一下 2010 年钟表拍卖领域,其中佳士得不仅创造了总成交额 9000 多万美元的历史最好佳绩,而且单只成交额高于 100 万美元的表款就不下 5 只,而在中国 2010 北京保利五周年秋季拍卖会中,首届名贵手表、古董钟表拍卖专场——"天工开物,真艺载时"以 4000 多万元人民币的成绩一举夺得中国大陆钟表专场拍卖成交额桂冠,这确实改写了大陆地区钟表拍卖的历史,它使纯粹的购藏行为发生了变化,中国人已经意识到计时器也是艺术品、钟表不仅指示时间,而且能够转为资产,"价高者得"是拍卖会的规则,而不菲的成交价再次印证可量化的名表价值。

以上的事实印证了钟表可以作为一种投资产品,或者说是一种便于流动的有形资产。与其他收藏品相比,手表不仅具有一定的实用价值,而且是融合了珐琅、雕刻、珠宝镶嵌等不同门类手工艺的艺术品,其丰富的元素与精妙的内涵是来源于制表技术的实用价值、手工艺术的欣赏价值、折射历史的人文价值等因素。与其他收藏品相比,手表收藏还具有以下的优势:容易携带、便于收藏,随时随地可玩可赏;融合各种艺术表现形式于一体,从一件手表可以窥探整体艺术世界;合理的拍卖价格门槛,容易形成系列收藏,获得收藏、研究的乐趣;东西方市场都能够接受,中国的乾隆是钟表的超级爱好者,即使是西方的富豪,比如亨利·福特、约翰-皮尔庞特·摩根都是钟表收藏的大家;手表由不同的工匠打造,将静态没有生命力的零件最后变为具有动态美感的机芯,不仅凝聚了人的智慧,而且是能够一脉相传数百年的传家宝;无法替代的个性化藏品,与佩戴者形成了休戚与共的关系。

> 现代钟表能够转为资产,"价高者得"是拍卖会的规则,拍卖会上屡创新高的成交价再次印证了名表价值

无论是收藏还是投资、无论是消费还是投机,如果没有对于手表价值的客观理解,以及出于艺术品需要时间沉淀的良好心态,都很难达到最终的理想目标。联系到 1 月份举办的 SIHH (Salon International de la Haute Horlogerie)以及相关的表款,我们会发现 Haute Horlogerie (高级钟表)是一个专有的名词,而通过这个展览会也可以使消费者从一个全新的视角去解读钟表,尤其是高级钟表的内涵与价值。笔者将其价值核心归纳成 3C——功能 (Complication)、工艺(Craftsmanship)和文化(Culture)。

钟表本身是一门科学,创新的思维从一开始就没有停止过。由于手表的机芯体积较小,而且需要在有限的空间中,把基础的时间显示,以及日历、星期、月份等天文历法,甚至是打簧报时等复杂功能统统表现出来,无论是视觉,还是听觉;无论是微观的片段时间,还是宏观的宇宙运行,都能够体现在手表中,这确实是一件了不起的事情。SIHH 中不乏这样的技术创作,比如:在朗格手表历史上第一次呈现的报时手表,无疑为多年期盼此类表款的收藏家带来了福音,在小时与分钟采用数字显示的特别机构的基础上,能够于整点与整刻自动报时的手表当属首例,时间指示不但不需要指针,而且可以用耳朵来聆听。爱彼的新款三问手表同样以音律来体现时间,其中的独家擒纵机构则是机芯的心脏,表盘的立体设计则反映了新时代的设计思路,其创新的结构具有承前启后的意义。陀飞轮是钟表历史上的古老命题,而将技术与审美完美融合的例子就是芝柏的金桥陀飞轮手表,外观与机芯的设计同样简练、表里如一。

手表的外观体现了不同时代的审美标准,而各种贵重或创新的装饰材料在手表中的运用,则是通过人类的智慧与双手,使冷冰冰的零件最终划为具有生命的计时器,可谓化腐朽为神奇的妙法。对于名表而言,无论是表壳、表盘,还是表带、机芯,许多外观件都是因为各类工艺的附加,才使其具有更多的价值。钟表师以外的各类工匠的技艺也都融入到手表当中,小手表显现大世界,尤其可以展现艺术的世界。珠宝镶嵌的表壳、珐琅绘画的表盘,雕刻花纹的机芯等都采用了其他门类的手工艺,这些也大大提升了手表的艺术价值。例如:梵克雅宝的高级珠宝时计,可以将时间隐藏在珠宝砌成的花朵中,而这个花朵不仅来源于天然的物料,更经过了手工的修饰,可谓天人合一的结晶。当中国文化与珐琅艺术碰撞的时候,伯爵的龙表已经不是单纯的计算器,而是珐琅师与钟表师共同创作的艺术品。素有"皇帝的珠宝商"之称的卡地亚善于捕捉各类手工艺,最新的作品采用了古老的马赛克工艺,将各类宝石材料拼接成海龟的图案,这种费时费工的创作过程彰显了追求完美的工匠精神。

每一个手表品牌都有自己的 DNA。有些手表是为了纪念人类历史上的某项重大事件,或者是与钟表厂有关的事情,或者是被某个公司或个人定制的产物,这些表在一定程度上体现出特殊的人文与历史价值。这些手表由于特有的制作背景,不仅是博物馆收藏的对象,而且由于存世数量少,所以具有重要的历史意义。2011 年是积家 Reverso 系列 80 周年纪念,试想有哪一个方形手表能够 80 年畅销不衰,恐怕只有 Reverso,而最新的特殊机构三问限量表款则是这段历史的最好见证。回归 20 世纪 50 年代设计的江诗丹顿新款手表,再一次宣告了经典复古的重要性。与军事一衣带水的沛纳海手表是军表的典范,新款虽然赋予了计时码表这样的功能性特征,但是 8 天动力储存才是重点,这与早期的沛纳海手表如出一辙,还原于历史的本貌。帕玛强尼最新创作的伊斯兰历法座钟,将时间与历法浓缩在限量一只的座钟里,诠释出文化作为高级钟表的核心,无论是品牌文化还是产品文化,都积淀于丰厚的人类文明中,因而使"Haute Horlogerie"这个标签更加具有迷人的魅力。

(作者为瑞士高级钟表基金会中国区特约记者)



■朗格 LANGE ZEITWERK 系列报时表款



■芝柏 Girard-Perregaux 1966 金桥陀飞轮腕表


■积家 Reverso 三问腕表



■沛纳海 8 日动储左撇子单按把计时钛金属腕表


■梵克雅宝高级珠宝表


■帕玛强尼 30 年连续阴历显示的时钟


■卡地亚 Rotonde de Cartier 腕表


■江诗丹顿 Historiques Aronde 1954 腕表


■爱彼表 Millenary 千禧手动上链三问腕表

链接

■ 安帝古伦去年的时尚与古典钟表秋季拍卖会因竞投非常激烈备受关注,超过 88% 的拍卖品被售出,总价值为 3,426,386 美元。

■ 344 件特殊的钟表拍卖品吸引了 454 个网上竞标者、现场竞标者、电话竞标者以及委托竞标者。

■ 其中 Jean Dunand 于 2005 年售出,这款手表非常罕见,防水,一分钟飞返陀飞轮三问铂金腕表,具有 12 大复杂功能,椭圆形按钮双秒针秒表,认证,双逆跳万年历和闰年周期显示,白金 Jean Dunand 表扣,以 212,500.00 美元拍出。

外观的征服

在表展上,几乎每个品牌都有绝活,由于审美疲劳,多数让人渐渐淡忘。但还是有一些手表能够让人过目不忘。在最初看到这些表的时候,感到振奋,这种兴奋感不会随着时间的拖延而流失,而是每次想起来,都会想起那块表它最突出的一部分。其实要满足过目不忘最重要的前提是,这样的表无论是钟表圈的行外人,还是入门级的钟表爱好者,甚至是资深表迷,都会在第一眼被它的外观所折服。

全钻的罗杰杜比

罗杰杜比的特色很明显,无论是男表还是女表,一水的圆形大表盘。在表展现场我们看到这个一向以推出复杂功能为荣的高级制表品牌推出了一款全钻女表,整个表体每一部分都呈现不同性质的白色,钻石从表盘到表圈一共镶满了 560 颗钻石,表带是白色的鳄鱼皮缝制,而表扣则是质感很足的白金,当然,让人印象最深的也是罗杰杜比的特色之一,十分夸张地从超大表盘中心放射中出的罗马数字,所有表中,无人能模仿啊。


■罗杰杜比 EXCALIBUR 珠宝腕表

榆木材质

有人评价说,材质的革命很可能是时装品牌的手表带来的。这预言没准儿会是真的,拉夫劳伦今年推出的榆木表盘的运动腕表吸引了许多人的眼球,似乎这是第一次木头以最直观的、最本色的面目出现在手表表盘上,据说灵感来源于拉夫劳伦本人的私人座驾,一辆古董车的木质仪表盘。


■拉夫劳伦新款木质表盘运动腕表

梦境般的表盘

梵克雅宝的看家本领珠宝和珐琅彩绘依然为它在本届 SIHH 上吸引到了足够多的眼球。除了某款价值 600 万的珠宝表第一天就被人预订以外,另外一个充满童趣和母爱的手表系列——梦幻表盘系列也让人印象颇深。表盘上的图案取材于非洲和南极洲的动物,每个表盘上的动物都是一对母子,让人看到心生怜爱。


■梵克雅宝以非洲为灵感推出的高级手表

天体运转式陀飞轮

卡地亚的手表发布总共花去近两个小时,几乎在本届参展所有品牌中发布新款最多。其中高级制表系列让人印象最为深刻,这些手表很难大量生产,但对于树立一个品牌的行业地位,却拥有不可小觑的作用。卡地亚推出的天体运转式陀飞轮,一改往日陀飞轮平时嵌在机芯中的做法,而架置于机芯之上,仅从外观就非常与众不同。


■卡地亚天体运转陀飞轮腕表

双圆柱形游丝陀飞轮

万宝龙自从购买了美耐华表厂后,研发起高级复杂功能腕表来一点也不含糊。本身强大的实力也为制表师们深入研发注入了可观的资金,在今年表展上推出的这款陀飞轮腕表,从外观上可以明显看出它的泪滴形线条,在 6 点钟位时又微微收窄,而透过表镜,更可以看到这款表直接的机械结构,十分精妙。


■万宝龙双圆柱形游丝陀飞轮腕表

超级腕表来了

Greubel Forsey 是本届日内瓦表展一进门的第一个品牌,无论是在技术还是市场方面,它都是非常小众的产品。

Greubel Forsey 以挑战超级复杂功能腕表为己任,要说高级腕表,SIHH 上的品牌没有哪个跟"高级"两字没有关系,但是当其他手表品牌还有面向普通大众的低端产品时,Greubel Forsey 的产品起价就已经在 200 多万元人民币。

品牌的两位创始人 Robert Greubel 来自法国,另一位 Stephen Forsey 来自英国,两人的共同点是都开发过超复杂功能的机芯。尽管没有当今钟表大国瑞士的成长背景,Emmanuel Vuille 认为这些不是一个新品牌要考虑的事情,更何况,在他的眼里,法国和英国在历史上都是很出色的钟表制造国家。

2004 年时,两位当时还算是独立制表师的年轻人在巴塞尔推出产品,引起震动。他们研发的手表已经远远超出手表的范畴,就像他们对手表的订价一样,200 多万的起始价格,决定了这些产品是为顶级收藏家,还有超级玩家准备的。

Greubel Forsey 过去曾经推出过 30 度双体陀飞轮手表,他们对于手表内部充满了不断挑战的决心,甚至还推出过含有 4 个陀飞轮的手表。

在 Greubel Forsey 在展馆的墙上,还贴着他们最为得意的产品,30 度双体陀飞轮手表,这也是他们成立品牌后发明的第一个技术,看到他们的那些作品图,你只会怀疑,原来一个计时工具能被弄得这么复杂,这么美。


■帕玛强尼超级跑车运动腕表


■GREUBEL FORSEY 超复杂功能腕表

罗纳尔多:一个时代的告别



朱冲 / 文

"足球的世界里,最上边是上帝,下边是马拉多纳,再下面一丁点儿是罗纳尔多,然后下面隔很远,才是我们这一大坨人,都差不多。"这句话出自上个十年意大利足坛的领军人物维埃里之口。

巴西当地时间2月14日情人节,罗纳尔多选择和他一生的"情人"足球告别;全世界的球迷们也不得不挥手作别过去20年国际足坛的头号"情人"。

巅峰96

还有人比维埃里对罗纳尔多的评价更高。足球"狂人"穆里尼奥是怎么:"我看过马拉多纳、尤西比奥、齐达内和古利特踢球,但是我从来没有看到任何人能比得上1996年的罗纳尔多,和他一同工作的每一天我都要为他的表现惊讶,他能做出的动作一次次让我感到不可思议。"和罗纳尔多对位盯防了多年的世界最佳后卫的马尔蒂尼也说:"他是最令我头疼的一个前锋,不过我永远也不会忘记当年的那个在国际米兰的罗纳尔多,'现象'是对他最合适的描述。"你难以想象,作为曾经的队友,他在队中屡受特殊优待,工资比别人高,训练比别人少;作为曾经的对手,他更是别人眼中的噩梦,但说到他,没有人充满嫉妒和仇恨,相反,对他只有尊敬和赞赏。

如果年轻一代的球迷还是没见过罗纳尔多踢球,该怎么描述他呢?一位球迷是这样写的:"据说梅西要赶上他还需练10年,甚至一辈子,因为他不是'人'。他的巅峰期,能拉住他衣服的人都属于世界一流后卫了,假动作连摄影师也一起给骗,过两个都不叫过人,过的人不摔倒也不叫过。"

他在埃因霍温成长,在巴塞罗那成名,在米兰遭受淬炼和波折,然后走上马德里的银河战舰,最终选择回到祖国巴西,落叶归根、荣归故里。从14岁开始踢球,他三获世界足球先生,两捧大力神杯,留下的无数神奇过人、经典破门,让他20年的足球人生成为一部写尽辉煌壮丽的史诗。

但必须告诉你,所有的这一切,是在这20年的岁月里,断断续续前后有将近6年,马拉多纳因为严重的伤势根本无法参加训练和比赛,其间经历了多次的手术、康复、再受伤、再手术的炼狱般的折磨。你还会把同时代的其他球星的成就与他进行比较吗?你还会取笑他的腰围,叫他"肥罗"吗?与他同时代的最伟大的球星齐达内,不仅比他少了一次欧洲金球奖,还多了平平安安没病没灾的6年时光。所以,齐达内是这样说的:"和他在一起,其他人永远是观众。"

也许,就像上天让贝多芬失聪一样,上帝也故意刁难了罗纳尔多,抢走了他的时光和健康。他注定了不能在同样的条件下与凡人游戏,为的是扯平人与神之间的差距。

冥冥之中,超凡入圣的大师,似乎都少不了超乎寻常的磨难。从这个角度来说,罗纳尔多甚至比他的前辈球王贝利更加不易,因为贝利的整个职业生涯,就没有受过什么严重的创伤,没有长时间远离赛场的苦恼。

回归常人

罗纳尔多的职业生涯,坎坷曲折,骇浪惊涛。

1999年11月,罗尼重伤4月。随后,伤愈复出的他在意大利杯决赛里再次留下一个让世人震惊的画面:他在曾经千百次施展过的晃动中倒下,抚着伤腿面容抽搐,就此躺上了长达18个月的病床。

2002世界杯,他演绎了一个比好莱坞大片更激动人心的回归故事。大罗以8个进球,令世界发出震耳欲聋的掌声。冠军队长卡福的话最有说服力:"罗纳尔多就是足球,他是巴西足球的化身,他赋予足球天才和欢乐。"

但一个"外星人"回到地球,不仅仅意味着回归,也意味着那个远远超出一流前锋水准的"奇迹"不复再生。

这个名字的主人,再也不是以一己之力摧毁整条防线尊严的"足球上帝",他是一个拥有一半力量的"现象",用残存的速度和意识,寻觅破绽完成致命一击。一个过去奔跑在每小时100英里的高速之中仍能拈住皮球的永恒超人,已化身机会主义者。而当一个机会主义者的体重,从以前国际米兰官方公布的75公斤,到皇马讳莫如深的空白、他个人网站标出的86公斤、国际足联官方注册球员数据的82公斤,以及巴西体能教练莫拉西的90.5公斤,"肥罗",就成为连巴西总统都要发表意见的全球热门话题。

和体重一样变幻莫测的,还有他身边的女人。从苏珊娜、布兰妮,到希卡莱利、奥利维拉,以及所有知名或不知名的模特,那个露出兔牙和纯真微笑的巴西男孩,变成有目共睹的花花公子。

他是克鲁伊夫口中"被过分宠爱的天才",他面临着像1998年世界杯决赛"生病谜团"历史遗留问题的质疑。而最不幸的是,他依然叫罗纳尔多,一个势必永载足球史册的名字,一个和胜利、进球近乎同义的词语。当这种期待和事实不符之时,英雄也等于罪人。

或许我们可以宽容一点,因为他毕竟不是"神"。2002年再次走上顶峰的罗纳尔多曾经泣不成声:"我花了两年半的时间来努力恢复伤病,在世界杯上证明我的实力。上帝让我等到了这一天,为我,更为整个巴西队和巴西的人民。我想到了我的家人,在我最困难的时刻,他们一直站在我身旁。"

王者曾经在2002年回归,那是属于他的时代。

他不是"外星人",他是我们芸芸众生中走出的一个踢球者。他像平凡人一样有挫折和伤痛,被宠爱也被侮辱,即使他的名字叫罗纳尔多。

石大宇:立工匠精神

王隽 / 文

先说一个故事。

台湾设计师石大宇80年代一张白纸来到美利坚,入住宿舍的第一个晚上,震撼的文化冲击就来了:一个男生,扮着女装来敲门时,台湾"小混混"石大宇傻了。

后来他知道这个男孩是个舞者,他是美国价值观里的忠于自我和对文化的自由追求的表现。这只是他住进学校第一天遇到的新鲜事,在此后13年的每一天,价值观的冲击都在发生。



台湾设计师石大宇

从纽约时尚设计学院毕业后,石大宇留在美国担任"钻石之王"Harry Winston珠宝公司的设计师,他用了13年来尝试了解东西方文化的对立关系,以及东方设计到底需要坚持自我,还是彻底地"拿来主义"。1996年,可能是想明白了,他回到台湾创立了"清庭"设计。

有趣的是,他在店里出售的其他品牌设计产品,大多是西化的,是欧洲的经典款;而他自己在做的,以竹、陶瓷为材料,想不东方都很难。

救活了竹剑工厂

他对竹的偏爱大概来源于担任"yii易计划"创意总监的经验,"yii易计划"是台湾的"国立"工艺研究所和创意设计中心发起的项目,意在以当代设计传承传统工艺。设计师们造访了台湾的民间手艺人,有木雕、竹编、竹器、细银、原住民做的十字绣、陶瓷、漆器……石大宇发现,台湾的手工艺,几乎全部源自大陆。

后来,他在这些手工艺里选定了竹艺。谈起原因,石大宇是这样解释的:"竹材必须是四五年生的竹子,只有种竹的人才知道这竹是几年的,因为竹子的高度与直径和年岁无关——言下之意,种竹、卖竹的人要诚实;竹砍伐的时间也是有节气的,一定要在农历中秋到春节之间,这段时间是较为干燥,竹材较为耐用。竹在生长过程中必须要吸收很多的水分。所以要经过防腐、防蛀的处理,砍伐之后要运下山供生产之用,过程中不能让表面受到伤害,要先小心地包裹外层再搬下来。这一套思维都是对应自然的。所以据此制作的设计作品不管造型上多么富有当代风格,本质上都是道法自然,属于我们中国文化思维的。"

台湾的南投县,不管气候还是地形,都是种竹的好地方,竹子保育着南投的生态系统,也是当地人吃饭的手艺。

用竹设计椅子不容易,它要求设计者和制作者对竹的韧度、硬度有细致的了解,在材料上算是一次技术性的突破。常年和竹子"共事"的陈高明老师帮了大忙,促成的作品就是拿到德国红点产品设计大奖的"椅君子"、"椅琴剑"。

没过多久,竹剑工厂的老板就打来电话,自打获奖的消息传了出去,他的订单马上就满满当当,有大学延揽竹工艺家担任讲师,给学生们讲竹工艺。

设计是"利他"的

西方有奉设计大师为文化资产的传统,华人社会没有这个可能,所以,拿红点奖不是为了通过西方人把我的名字打响,要把设计想成是利他的,这把椅子面世,评审们觉得可以在很多层面上产生积极影响——首先是对大自然,有人需要用竹子,政府就不会砍掉它;还有文化传承,只要这份手艺丢不了,背后的思维模式也保留了下来。"

说清庭不挣钱大概没人会相信。在采访前,石大宇刚好在陪一个客户看自行车,能从随行人员的对话中听出这位老板是山西人,资产中有大量地产。这样的资源在清庭开到北京后,是没有悬念的。台湾的市场相对饱和后,大批量的订单应该还是北京居多。

可说到"利他",石大宇也是有资本的。

在朱哲琴与联合国开发计划署发起"世界看见·少数民族文化保护和发展项目"中,石大宇走访云南香格里拉的尼西,这里的藏人世世代代都使用黑陶来做生活器皿。

"采风的意义,在于分析尼西黑陶的工艺极限,然后解决问题,帮助他们继续做下去。"石大宇发现,尼西黑陶因为烧制的温度不够,导致硬度不够,影响了黑陶制品的使用范围,只要造一座柴窑,黑陶制品的质量就能提高。他希望当地政府或企业能出这笔钱,在目前看来,这还是一个希望。

即便柴窑还是一个希望,石大宇把藏民们的后路都想好了:香格里拉是一个适合发展旅游业的地方,如果旅游业者的民宿能使用尼西黑陶的器皿,是最好的结果。这是当地文化的一部分,也是旅行的一部分。循环下来,可以养活一批人,传承这个手艺。

工匠精神

作为"世界看见"计划的一部分,石大宇先做出了一系列黑陶的



石大宇作品《椅君子》

产品,赞松茶盘是里面比较有趣的一个。

喝功夫茶的人都知道,不管茶盘多漂亮,总有一个橡胶管子把茶盘里的水接到垃圾桶里,有碍观瞻。松赞林寺的屋顶排水系统给了石大宇灵感,用一截伸出茶盘的V型排水渠道将水引出,再做一根棉线缀垂向黑陶的接水壶,让水顺着线缀流下。

这个茶盘在《生活月刊》五周年的活动中首展,但石大宇的表情显然是对它非常不满意:"时间太紧,一件黑陶制品起码要做50天,催得太急,最后只用一个月就做出来了,泥巴是活的,是个工艺,也要尊重天津的工艺师傅,他们做活是有规律的。对于这些作品,还会再做改进。"

在石大宇看来,工艺也是设计。工业革命之前,中国人是讲究手工艺的,一阵船坚炮利之后,守着好几千年的东西变得不可信任,于是丢起来是飞快的。后来,工匠就再没地位。

"这些做工艺的工艺家或者工匠,他们并没有受我们现在观念的限制。其实,工匠也念书、学习,他们也做他们的学问,但并非我们传统观念里所谓的"文人",文人讨论政治、讨论理论。所以我们现在的设计教育就是文人的训练,设计师的训练也是文人的训练。事实上,中国的设计,需要有工匠精神。"

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
台北	220%	↑	美国	380%	↑
三亚	134%	↑	意大利	365%	↑
澳门	128%	↑	法国	349%	↑
香港	115%	↑	马来西亚	304%	↑
丽江	80%	↑	马尔代夫	253%	↑
厦门	46%	↑	泰国	227%	↑
桂林	22%	↑	日本	209%	↑
杭州	–26%	↓	韩国	204%	↑
上海	–41%	↓	新加坡	154%	↑
北京	–60%	↓	印度尼西亚	84%	↑

(11–02–10 到 11–02–16)

携程专家点评:
随着春节假期结束,节后第一周网上旅游关注度和人气大涨,境内外大部分线路预订人气都有大幅提升。一方面是节后上网浏览的时间增加了,另外也因为很多游客关注节后错峰出游和春季旅游的产品。从目的地人气看,国内的三亚、港澳、厦门等热门线路,人气依然旺盛,错峰旅游趋势明显。预订三月份赴台旅游的情况也很好,人气涨幅居首。预订出国线路的人气则全面上升,欧洲、美国、东南亚、日韩的自由行和团队产品,人气涨幅比上周高了几倍。
携程建议:2、3月份不少线路报价处于全年低谷,加上很多新产品、春季时令产品上市,非常适合出行。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过1800万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	4折	440
北京 – 广州	5.5折	940
北京 – 深圳	7折	1230
北京 – 杭州	2.5折	280
北京 – 成都	2.5折	360
北京 – 青岛	3折	210
北京 – 大连	3.8折	270
北京 – 武汉	5折	540

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费
(11–2–21 到 11–2–27)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京凯迪克格兰云天大酒店	5	2967	598
广州	广州星河湾酒店	5	880	438
成都	成都格林普兰特酒店	4	780	378
青岛	青岛海尔洲际酒店	5	1308	1159
杭州	杭州天元大厦	5	1280	498

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您3倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路20号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026–1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008